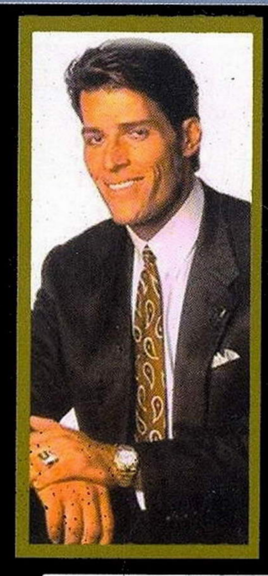
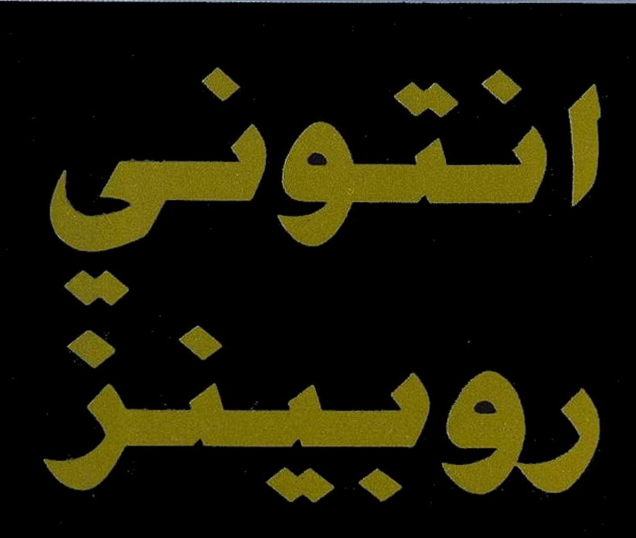
علم جديد للإنجاز الشخصي

قدرات غير محدودة

من أكثر الكتب مبيعا في العالم





إذا تعين عليك أن تقرأ كتاب واحد هذا العام ليساعدك في أن تصبح شخصا ناجحا، فاقرأ هذا الكتاب



قدرات غير محدودة


بسم الله الرحمن الرحيم

قدرات غير محدودة

انتوني روبينز





المركز الرئيسي:		
ص.ب. ٣١٩٦	تليفون	٤٦٢٦٠٠٠
الرياض ١١٤٧١	فاكس	٤٦٥٦٣٦٣
المعارض : الرياض		
شارع العليا	تليفون	٤٦٢٦٠٠٠
شارع الأحساء	تليفون	٤٧٧٣١٤٠
شارع الامير عبد الله	تليفون	٢٦٤٥٨٠٧
شارع عقبة بن نافع	تليفون	٢٧٨٨٤١١
الخبر		
شارع الكورنيش	تليفون	٨٩٤٣٣١١
مجمع الراشد	تليفون	٨٩٨٢٤٩١
الدمام		
الشارع الأول	تليفون	٨٣٢٧٤٤١
الاحساء		
المبرز طريق الظهران	تليفون	٥٣١١٥٠١
جدة		
شارع صاري	تليفون	٦٨٢٧٦٦٦
شارع فلسطين	تليفون	٦٧٣٢٧٢٧
مكة المكرمة		
أسواق الحجاز	تليفون	٥٦٠٦١١٦

موقعنا على الإنترنت

www.JarirBookstore.com

اعادة طبع الطبعة الأولى

٢٠٠١

Unlimited Power

Anthony Robbins



إهـــداء

المفكرون والادباء ليسوا وحدهم الذين يؤلفون كتبا تُقرأ.

ان اصحاب التجارب التجارية الناجحة يحولون الكتابة الى مناهج عمل مثيرة وممتعة، وهذا بالضبط ما تقدمه هذه السلسلة من الكتب العملية التى اصبحت أكثر الكتب مبيعاً فى العالم حتى الآن .

ويسعد مكتبة جرير أن تتولى ترجمة هذه الكتب القيمة، لعملائها المتميزين .

إنها بالفعل كتب جديرة بالقراءة !

عبد الكريم العقيل

شكر وتقدير

عندما بدأت فى التفكير فى كل الأشخاص الذين أود أن أعبر لهم عن تقديرى لمساعدتهم واقتراحاتهم التى قدموها لى، والعمل الجاد الذى بذلوه من أجل إخراج هذا الكتاب، بدأت القائمة تزداد وتزداد .

أود أولاً أن أقدم الشكر لزوجتى وأفراد عائلتى الذين عملوا على إيجاد المناخ الذى يجعل ينبوع الإبداع يفيض فى أى وقت من نهار أو ليل، وساعدونى على جعل أفكارى تصل إلى آذان متعاطفة .

ثم بعد ذلك ، كانت هناك الجهود المشتركة فى تحرير وكتابة إبداعاتى التى قام بها كل من بيتر ابلبوم وهنرى جولدن . وكذلك المقترحات التى قدمها وايت وودسمول وكين بلانتشارد عبر المراحل المختلفة للكتاب ، تلك المقترحات التى كانت ذات قيمة عالية للغاية ، وكذلك لم يكن للكتاب أن يظهر للوجود دون مجهودات چان ميللر وبوب اساهينا اللذين كانا مع كل الموظفين بشركة سامحيون وتشوستر، موجودين معى فى الأوقات الأخيرة التى يتم فيها وضع اللمسات الأخيرة قبل نشر الكتاب .

وأقدم شكرى أيضا للأساتذة الذين كان لشخصياتهم وأساليبهم وصداقتهم أكبر الأثر، بداية بمعرفتى بالسيدة جان موريسون وريتشارد كوب وانتهاءً بچيم رون وجون جريندر وريتشارد باندلر الذين لا يمكن أن أنساهم .

أشكر - أيضاً - موظفى القسم الفنى وسكرتارية البحث الذين عملوا بجد تحت ضغوط الوقت المحدد . وهم : روب إيڤانز ودون ايرس ودونالد بودن باش وكاتى وودى. وبالطبع باتريشيا فاليتون .

وأخيرا وليس بآخر . أقدم شكراً خاصاً لمجموعة الأبحاث بمؤسسة روبينز ومدراء المركز وموظفى الدعاية فى أنحاء القطر الذين قدموا لي المساعدة اليومية للوصول برسالتنا إلى العالم .

إلـى أعـظـم قــوة بداخلك ... قــوة الحـــب ، وإلـى أولـئـك الـذين يشـاركـونـك سـحـرهـا.

إلـى نـفـسـي أهـــدي مـعـظـم الإهـداء ، وإلـى "جـايـك" ، و "جــوشـــوا" ، و "جــولـي" ، و "تـايلــر" ، و "بيكـي" وإلـى أمـي .

فهرس المحتويات

تقـــــديم

عندما طلب مني تونى روبينز أن أكتب مقدمة لكتابه «قدرات غير محدودة» أحسست بالسعادة البالغة؛ وذلك لعدة أسباب، أولها : اعتقادى بأن انتونى روبينز شاب غير عادى . لقد كان أول لقاء بيننا فى شهر يناير عام ١٩٨٥، وذلك عندما كنت فى بالم سبرينجز للعب الجولف فى بطولة بوب هوب ديزرت كلاسيك برور - ام . وكنت قد أمضيت لتوِّي وقتاً سعيداً فى اللعب فى مزرعة لاس بالمز ماريوت حيث كان الجميع يتنافسون .

وفى طريقنا لتناول العشاء، قرأت أنا وصديقى الاسترالى كيث بانشن لافتة تعلن عن ندوة السير على النار لانتونى روبينز تحت عنوان « أطلق العنان للمارد بداخلك » وعند قراءتى للافتة تذكَّرت أننى قد سمعت عن تونى ؛ فاشتعل حب الاستطلاع الذي بداخلِ ، وحيث إننى أنا وكيث كا قد تناولنا كوبا من العصير، قررنا حضور الندوة .

وعلى مدى اربع ساعات ونصف الساعة ، راقبت تونى وهو يسحر حشداً كبيراً من مدراء التنفيذ وربات البيوت والأطباء والمحامين وغيرهم . عندما قلت كلمة يسحر لم أكن أشير إلى نوع من السحر الأسود . ولكنَّ انتونى جعل

الجميع يجلسون على حافة مقاعدهم بشخصيته الأسطورية الخارقة، وسحر حديثه، وعمق درايته بالسلوك الإنساني . فقد كانت الندوة من أكثر الندوات التى شهدتها إثارة وتحفيزا فى العشرين عاما التى قضيتها فى تدريب الإدارة وفى نهاية الندوة، وجدت الجميع - غيري أنا وكيث - يعبرون فوق خمسين قدما من الفحم الساخن الذى ظل مشتعلا طوال الأمسية وبلا أى إصابات . لقد كان مشهدا يستحق الرؤية وخبرة محفزة للجميع .

لقد استخدم انتونى اصطلاح « السير على النار » على سبيل الاستعارة ، فهو لا يدرس مهارة روحانية ، بل يدرس مجموعة من الأدوات تمكنك من اتخاذ خطوة فعالة رغم الخوف الذى قد يعتيرك ، علي الرغم من التمتع بالقدرة على امتلاك زمام نفسك لتؤدى كل متطلبات النجاح بكل قوة . ولذا، فإن أول أسباب سعادتى بكتابة هذه الكلمة هو الاحترام الشديد والإعجاب الذى أكنه تجاه انتونى روبينز .

أما السبب الثانى الذى جعلنى شغوفا بكتابة هذه المقدمة يتمثل فى : أن كتاب انتونى «قدرات غير محدودة» سوف يبين للجميع مدى عمق واتساع تفكيره . فهو أكثر من مجرد صوت محفز . فقد كان أحد رواد الفكر فى علم نفس الدوافع وتحقيق الذات فى سن الخامسة والعشرين من عمره . أعتقد أن هذا الكتاب يمتلك المقدرة التى تزودنا بالنص المحدد فى تعريف وتحفيز حركة الطاقات البشرية . فأفكار انتونى حول الصحة والضغط وتحديد الهدف والتخيل وما شابه ذلك هى من الضرورات الحتمية لكل فرد ألزم نفسه بالوصول إلى التميز الشخصى .

أتمنى أن تستفيد من هذا الكتاب كثيراً بقدر استفادتى منه . ولأن هذا الكتاب أطول من كتاب « مدير الدقيقة الواحدة » فإننى أرجو أن تكون على استعداد للتعلق بالكتاب، والانتهاء من قراءته كاملا حتى تستطيع تطبيق أفكار تونى فى إطلاق العنان للطاقات السحرية بداخلك .

كينث بلانتشارد

الحاصل على درجة الدكتوراة

شارك فى تأليف كتاب «مدير الدقيقة الواحدة»

مقدمة

طوال حياتى كنت أواجه صعوبات فى التحدث إلي الملأ، حتى فى أثناء قيامى بالتمثيل فى الأفلام. فقبل المشاهد الخاصة بى مباشرة ، كنت أصاب بمرض جسدى . وللمرء أن يتصور مدى الإثارة التى شعرت بها مع خوفى الشديد من التحدث إلي الملأ عندما سمعت أن أنتونى روبينز الرجل الذى يحول الخوف إلى قوة يمكن أن يعالجنى .

وعلي الرغم من شغفى عندما قبلت الدعوة لمقابلة انتونى روبينز ، لم أستطع التخلص من الشعور بالشك، لقد سمعت عن البرمجة باللغويات العصبية والطرق الأخرى التى يعتبر تونى خبيراً بها ، لكنى - على كل حال - قد أمضيت الساعات الطويلة وأنفقت آلاف الدولارات بحثا عن المساعدة المهنية المتخصصة.

لقد أخبرنى المتخصصون أنه بسبب تنامى خوفى عبر السنوات ، ليس من المتوقع أن أحصل على علاج سريع ، ووضعوا لى جدولاً لا ينتهى، يشتمل على زيارات أسبوعية للعمل على علاج مشكلتى .

وعندما التقيت بأنتونى دُهشت؛ لأنه كان ضخم الجثة . فمن النادر جدا أن أقابل شخصا أطول منى . لابد وأنه يصل إلى ستة أقدام وست بوصات طولاً، ويزيد وزنه عن ٢٣٨ رطلاً، وكان شاباً مجبباً للغاية . لقد جلسنا ووجدت نفسى عصبيا للغاية عندما بدأ يسألنى عن مشكلتى .

ثم ســألنى عـما أريده، والطريقـة التى أريد أن أتغـير بها. ويبدو أن خـوفى قدظهر مرة أخرى للدفاع عن نفسه ، ولكنّ صوت انتونى الحنون جعلنى أبدأ فى الإنصات لما يقوله .

لقـد بدأت فى التـخلص من إحسـاسـى بالذعـر عند التـحـدث إلي الملأ، واستبدلت مشاعرى بالذعر - فجأة - بالمشاعر الجديدة التى تجمع بين القوة والثقة . فقد جعلنى انتونى أرجع بذاكرتى إلى وقت كنت أقوم فيه بإلقاء الخطب الناجحة . وبينما كنت أتحدث ذهنيا كان انتونى يمد يد المساعدة بإثارة أشياء أستطيع أن أستدعيها لتعزيز ثقتى بنفسى، وتقوية أعصابى أثناء التحدث . وسوف تقرأ عن كل ذلك عبر سطور هذا الكتاب .

لقد ظللت مغمض العينين أثناء اللقاء لما يقرب من خمس وأربعين دقيقة . كنت خلالها أنصت لانتونى، وكان هو يلمس ركبتَيّ، ويديّ بين الحين والآخر، ليمدنى بالمساندة الحسية ، وعندما وصل لقاؤنا نهايته، وقفت ولم أكن قد شعرت بمثل هذه الراحة والهدوء والطمأنينة قبل ذلك ، فقد زال إحساسى بالضعف، وأصبحت أشعر بالثقة التامة لأداء عرض لوكسبمورج التليفزيونى أمام ما يقرب من حوالى ٤٥٠ مليون مشاهد .

وإذا كانت أساليب تونى تنجح مع الآخرين مثلما حدث معى ، فإن هذا الأمر سيؤدى إلى استفادة ملايين البشر منها فى جميع أنحاء العالم. فهناك من يرقدون فى أسرتهم وعقولهم مشغولة بالآخرة. فلقد أخبرهم الأطباء بأنهم مصابون بمرض السرطان وهم متضايقون، لأن أجسادهم تعانى من الضغوط . وإذا أمكن التخلص من خوفى الذى لازمنى طول حياتى فى ساعة واحدة ،

فـلابد – إذاً – أن تتـاح أسـاليب انـتونى العـلاجـية لكل من يعـانون أىَّ نوع من المرض العـاطفـى أو العـقلى أو الجـسدى، فـهم – أيضـا – يمكنـهم التـحـرر من الخوف والضـغط والقلق .وأعتقد أنه من الضرورى أن نؤجل هذا الأمـر بعد ذلك . فمـا الداعى إلي خـوفك من المياه أو المرتفعات، أو التـحدث إلي الملأ أو خوفك من الثعابين، أو من رؤسائك أو الفشل أو حتى الموت.

إننى حر الآن، وهذا الكتاب يقدم لك نفس الاختيارات . إننـى متـأكد من أن كتـاب "قـدرات بلاحـدود" سـيكون من أكـثـر الكتب مـبـيعـاً؛ لأنه يتـعـدى مـرحلة التـخلص من الخـوف . ويعلمك مـا يفـجـر فـيك أى شكل من السلوك الإنسـانى الايجابي. وإذا استطعت استيعاب المعلومات الواردة فى هذا الكتـاب ، فسـوف تتحكم بشكل كامل فى ذهنك وجسدك، وبالتالى فى حياتك .

سير جاسون وينترز

مؤلف كتاب «مرض السرطان القاتل»

نجـــاح

إن تضحك كثيرا ، وتفوز باحترام الأذكياء وحب الأطفال، وإن تحظى بتقدير النقاد الأمناء وتتحمل خيانة الأصدقاء ، وإن تقدر الجمال، وترى الأفضل فى الآخرين ، و ترغب فى تحسين صورة العالم - ولو قليلا - سواء بتنشئة طفل صحيح أو زراعة حديقة ولو صغيرة ، أو تصحح أوضاعاً اجتماعية، أو أن تعرف أن حياة فرد قد سارت سهلة بسبب وجودك ، فهذا هو النجاح .

رالف والدو إيمرسون

الباب الأول

محاكاة

التفوق الإنسانى

الفصل الأول

سلعة القادة

« الفعل وليس المعرفة هو الغاية العظمى من الحياة»

توماس هنرى هسكلى

ترامت أخباره إلى مسامعى لشهور عديدة ، وقد قيل إنه كان صغير السن وغنياً وعفياً وسعيداً وناجحاً . فأردت أن أتيقن من ذلك بنفسى . راقبته عن كثب وهو يغادر استديو التليفزيون ، وتبعته على مدار الأسابيع القليلة اللاحقة ، وراقبته وهو يقدم المشورة للجميع من رئيس البلاد وحتى المريض بالهوس . رأيته وهو يخوض غمار الجدال مع علماء التغذية ، وهو يدرب المديرين التنفيذيين وهو يعمل مع الرياضيين ويُعلّم الأطفال المعاقين . كان الرجل يبدو فى غاية السعادة والشغف بزوجته وهما يجوبان البلاد طولا وعرضا . وعندما ينتهيان من رحلتهما ، كانا يعودان سريعا إلى سان دييجو ليقضيا بضعة أيام مع العائلة فى قلعتهما التى تطل على المحيط الهادى .

كيف تمكن هذا الشاب الذى يبلغ الخامسة والعشرين من العمر من إنجاز كل ذلك فى وقت قصير وهو لم يحصل سوى على الشهادة الثانوية ؟ على كلٍ ، لقد كان هذا الرجل منذ ثلاث سنوات فقط يعيش فى شقة صغيرة مساحتها أربعمائة قدم مربع، وكان يغسل أطباق مطبخه فى حوض استحمامه . فكيف تحول من شخص تعس للغاية ، نحيف ، ويعانى من علاقات متعثرة، ذى مستقبل محدود ، إلى شخص معتدل محترم له علاقات جيدة مع الآخرين وفرص غير محدودة للنجاح ؟

لقد بدا كل ذلك أمراً رائعاً ، ولكن أكثر ما أدهشنى هو إدراكى أننى أنا هو هذا الشخص ، وأن قصته هى قصتى أنا .

ولست أعني بذلك إن حياتى كلها نجاح . فمن البديهى أن لكل منا أحلاماً وأفكاراً مختلفة لما نريد أن نحققه فى حياتنا . علاوة على ذلك ، فأنا على يقين تام بأن المعرفة والوجهة التى نقصدها وما نمتلكه ، ليست هى المقاييس الحقيقية للنجاح الشخصى . وبالنسبة لي ، فإن النجاح هو عملية مستمرة نحو تحقيق المزيد . فهو فرصة النمو المستمر عاطفياً واجتماعياً وروحياً ونفسياً وفكرياً ومالياً مع الإسهام - فى آن واحد بصورة إيجابية - فى حياة الآخرين . إن طريق النجاح هو طريق التقدم وليس مجرد نهاية نصل إليها .

إن الهدف من قصتى بسيط ، فلقد تمكنت - من خلال تطبيق المبادىء التى سوف تتعلمونها فى هذا الكتاب - ليس فقط من تغيير نظرتى إلى نفسى، ولكن تمكنت - كذلك - من تغيير النتائج التى كنت أصل إليها قبل ذلك ، واستطعت أيضا أن أحقق ذلك بصورة كبيرة ويمكن قياسها . إن الغرض من هذا الكتاب هو أن أشارككم الأمر الذى غيرّ حياتى إلى الأفضل . وأن الأمل ليحدونى بشدة

لأن تمنحكم التقنيات والاستراتيجيات والمهارات التى توجد بين صفحات هذا الكتاب القوة كما منحتني . فالقدرة على تحويل حياتنا بصورة سحرية إلى أحلام كبيرة قابعة فى داخلنا جميعا تنتظر من يحررها ، وقد حان الوقت لذلك .

عندما أرى سرعة تحقق أحلامى إلى أمر واقع ، فإنه لا يسعنى إلا أن أحس بشعور غامر بالشكر والعرفان . ومع ذلك ، فإننى أبعد ما أكون عن كونى شخصاً فريداً من نوعه . فواقع الأمر هو أننا نعيش فى عصر يتوافر فيه العديد من الناس وفيه القدرة على تحقيق المعجزات بين عشية وضحاها ، وعلى تحقيق نجاحات كانت أمراً لا يمكن تصوره فى العصور السابقة . فلتنظر إلى ستيف جوب ، لقد كان شابا فقيراً رث الثياب، تبنّى فكرة صناعة جهاز حاسوب منزلى، وبنى شركة دخلت بسرعة فائقة فى قائمة الشركات الخمسمائة الكبرى لمجلة فورشن ، وانظر إلى تيد تيرنر الذى ابتكر وسيلة كانت نادرة الوجود وهي محطات التليفزيون المشفرة وجعل منها أمبراطورية . ثم انظر إلى رجال صناعة السينما ، مثل ستيفن سبيلبرج وبروس سبرنجتسون ، أو رجال الأعمال من أمثال لى ايبوكا أو روس بيرد . ما الذى يجمع بينهم غير النجاح الباهر والرائع ؟ الإجابة ، هى بكل تأكيد ..... السلطة.

إن السلطة كلمة مثيرة للغاية ، وتختلف ردود أفعال الناس تجاهها . فالسلطة عند البعض لها مدلول سلبى ، فى حين يتوق آخرون إليها . و يشعر آخرون بالخزى منها ، وكأنها أمر شرير أو مثير للشبهة . فما هو مدى السلطة الذى ترغب فى الحصول عليه ؟ ما هو مقدار السلطة الذى ترى أنه يناسبك ؟ ما هو المعنى الحقيقى للسلطة فى رأيك ؟

إننى لا أنظر إلى السلطة من منظور السيطرة أو التسلط على الآخرين ولا على أنها شىء يفرض عليهم . كما أننى لا أدعو إلى أن يكون ذلك هو الحال بالنسبة اليك أيضا . فهذا النوع من السلطة نادراً ما يكتب له البقاء . ولكن عليك أن تدرك أن السلطة أمر ثابت فى الحياة . فإما أن تشكل أنت مفاهيمك أو يشكلها لك شخص آخر . وإما أن تفعل ما تريد ، أو تستجيب لما يخططه لك شخص آخر . وبالنسبة إليّ ، فإن السلطة المطلقة هى القدرة على تحقيق النتائج التى تريدها مع المحافظة علي مكانتك ، وهى القدرة على تغيير حياتك وتشكيل مفاهيمك وجعل الأمور تسير فى صالحك وليس العكس . إن السلطة الحقيقية هى أمر تتقاسمه مع الآخرين ولا تفرضه عليهم . وهى القدرة على تحديد احتياجاتك كإنسان ثم الوفاء بها ، كذلك احتياجات من يهمك أمرهم . وهى القدرة على توجيه دفّة مملكتك الشخصية ، تفكيرك وسلوكك ، من أجل تحقيق النتائج التى تريدها .

وعلى مدار التاريخ ، أخذت السلطة أشكالاً مختلفة ومتناقضة من أجل التحكم فى حياتنا . ففى العصور الأولى ، كانت السلطة مجرد نتيجة للبيئة الجسمانية : فقد كانت السلطة للأقوى وللأسرع فى توجيه حياته وحياة الآخرين. ومع تطور الحضارة، أصبحت السلطة نتاجاً للتراث . فالقائد كان يحيط نفسه برموز حكمه ، وكان يحكم بسلطة لا نزاع فيها ، وكان الآخرون يستمدون سلطتهم من الارتباط به . وفى بداية عهد الثورة الصناعية، أصبح رأس المال يأتى قبل القوة والسلطة ، وأصبح من يملكونه يتحكمون فى العملية الصناعية . ومازالت كل هذه الأمور لها دورها . فامتلاك رأس المال أفضل من عدم امتلاكه ، ومن الأفضل أن تتمتع بالقوة الجسمانية من عدمها . ومع ذلك ،

فإن أهم مصادر السلطة فى العصر الحالى هى تلك التى تنبع من المعرفة المتخصصة .

فمعظمنا قد سمع أننا الآن نعيش فى عصر المعلومات . فلم تعد الثقافة الصناعية فى المقام الأول ، بل إننا أصبحنا فى عصر ثقافة الاتصالات . فنحن نعيش فى عصر تتغير فيه الأفكار والمفاهيم الجديدة فى العالم كل يوم تقريبا ، سواء كانت أموراً مهمة مثل الفيزياء ، أو عادية مثل الهامبرجر . وإذا كان هناك ما يميز العصر الحديث ، فهو التدفق الهائل للمعلومات . ومن ثم التغير الذى يتبعه . فمن الكتب والأفلام ورقائق الكمبيوتر ، تأتى إلينا هذه المعلومات فى شكل عاصفة من البيانات ، نراها ونسمعها ونشعر بها .

إن أولئك الذين يمتلكون المعرفة وطرق نقلها فى مجتمعاتنا يمتلكون ما كان لدى القادة من قبل، ألا وهو السلطة المطلقة. وكما كتب « جون كينيث جالبريت»: « إن المال كان وقود المجتمع الصناعى ، أما فى مجتمع المعلومات ، فإن المعرفة هى الوقود وهى السلطة . لقد ظهر هيكل طبقى جديد يميز بين مَنْ يملكون المعرفة ومَنْ يجهلونها . وتستمد هذه الطبقة قوتها ليس من المال والأطيان بل من المعرفة ».

ومن الأمور الشيقة التى ينبغى ملاحظتها ، أن مفتاح السلطة فى العصر الحالى متاح لنا جميعاً . ففى العصور الأولى والوسطى، كان من المستحيل أن تصبح قائداً ما لم تكن تمتلك القوة والسطوة، وكذلك ، فى عصر الثورة الصناعية، فلم يكن بامكانك أن تمتلك السلطة ما لم تكن تمتلك رأس المال . أما فى عصرنا الحديث، فبإمكان أى شاب رث الثياب أن يبنى شركة، وأن يغير بها

العالم . فالمعلومات فى العصر الحديث هى سلعة القادة . إن أولئك الذين لديهم القدرة على الحصول على أشكال معينة من المعرفة .المتخصصة يمكن لهم أن يغيروا العالم وأنفسهم .

وهنا، نصل إلى سؤال واضح : إن أنواع المعرفة المتخصصة التى نحتاج اليها لتغيير حياتنا هى بكل تأكيد أمر متاح للجميع فى الولايات المتحدة . فهى موجودة فى كل متجر لبيع الكتب وأشرطة الفيديو وفى كل مكتبة . وبإمكان المرء الحصول عليها من أحاديث الآخرين ومن الندوات والدورات . كما أننا جميعا لدينا رغبة فى النجاح . وقائمة أفضل الكتب مبيعاً زاخرة بوصفات تحقق التميز الفردى مثل كتاب « مدير الدقيقة الواحدة » ، « البحث عن الامتياز » ، «ميجاترندز » ، « ما لا يدرس فى كلية التجارة بجامعة هارفارد »، « وجسر العبور إلى الأبدية » ، وتمضى القائمة إلى ما لا نهاية . فالمعلومات متوفرة ، فلماذا – إذاً – يحقق البعض نجاحا باهراً ، فى حين يتخلف الآخرون ؟ فلماذا– إذاً – لا نملك جميعا السلطة ونتمتع بالسعادة والصحة والثراء والنجاح؟

والحقيقة تكمن فى أن المعلومات وحدها لا تكفى حتى فى عصر المعلومات . فلو كانت الأفكار والتفكير الإيجابى هو كل ما يحتاج اليه المرء ، لتمتعنا جميعا بالثراء فى طفولتنا ، ولكان لنا الحياة التى طالما حلمنا بها . إن العمل هو العامل المشترك بين كل النجاحات الباهرة ، فهو الذى يؤدى إلى تحقيق النتائج. فالمعرفة ما هى إلا طاقة كامنة وتبقى كذلك ، حتى تصل إلى يد شخص يعرف كيف يحمل نفسه على اتخاذ الإجراء العملى الفعال . وفى واقع الأمر ، فإن التفسير الحرفى لكلمة «السلطة » هو : « القدرة على الفعل والعمل والتصرف» .

إن ما نفعله فى الحياة يحدده اتصالنا بأنفسنا . وفى العصر الحديث ، فإن جودة الحياة هى من جودة الاتصال . و الأمور التى نصورها ونقولها لأنفسنا، والطريقة التى نحرك ونستخدم بها عضلاتنا وتعبيرات وجوهنا سوف تحدد مدى استخدامنا لمعرفتنا .

وفى الغالب، نقع فى الشرك الذهنى فى رؤية من حققوا نجاحاً باهراً والاعتقاد بأنهم وصلوا إلى ذلك لامتلاكهم قدرات خاصة . غير أننا لو أمعنا النظر لرأينا أن أبرز ميزة لمن يحققون نجاحاً باهراً عن الشخص العادى هى القدرة على حمل أنفسهم على العمل . وهى ميزة يمكن لنا جميعا أن نطورها فى داخلنا . فعلى أي حال ، هناك آخرون لهم نفس معرفة ستيف جوب ، وآخرون غير تيد تيرنر كان بإمكانهم إدراك أن قنوات التليفزيون المشفرة لها إمكانيات اقتصادية هائلة . ولكنْ جوب وتيرنر كان لهما القدرة على العمل. وبذلك ، غيروا من الطريقة التى يعيش بها الكثيرون .

لدينا جميعا شكلان من الاتصال يتشكل على أساسهما الأسلوب الذى نعيش به . أولا : نقوم باتصال داخلى يتمثل فى الأشياء التى نراها ونقولها ونشعرها بها . ثانيا : نقوم باتصالات خارجية : الكلمات ، نغمات الصوت ، تعبيرات الوجه ، والحركات الجسمانية التى نتواصل بها مع العالم الخارجي . وكل اتصال نقوم به ما هو إلا فعل أو سبب تم تفعيله، وذلك لأن لجميع الاتصالات نوعاً من الأثر علينا وعلى الآخرين .

إن الاتصال قوة ، ومن يجيدون استخدامه بحنكة ، يستطيعون تغيير رؤيتهم للعالم ورؤية العالم لهم . وترجع أصول جميع المشاعر والسلوك فى شكل ما إلى

أشكال الاتصال . والذين يستطيعون أن يؤثروا فى أفكار ومشاعر وتصرفات معظمنا هم أولئك الذين يعرفون كيف يستخدمون أدوات السلطة ، أي أدوات الاتصال .

فكّر فى أولئك الذين غيروا حياتنا مثل الرئيس الأمريكى جون اف . كيندى ، وتوماس جيفرسون ، وزعيم الحريات الأمريكى مارتن لوثر كينج ، والرئيس فرانكلين ديلنو روزفلت ، ورئيس الوزراء البريطانى ونستون تشرشل ، والزعيم الهندى المهاتما غاندى ، ثم فكّر بمسحة أكثر اشمئزازاً فى هتلر . إن ما يجمع بين هؤلاء الرجال هو إجادتهم لفن الاتصال الجماهيرى، وإقناع العامة برؤيتهم سواء فيما يتعلق بغزو الفضاء أو تأسيس الرايخ الألمانى الثالث القائم على الكراهية للأجناس، ثم توصيل ونقل هذه الرؤى للعامة بصورة منسجمة أثرت على تفكيرهم وتصرفهم . ولقد غيروا العالم من خلال قدرتهم على إجادة فن الاتصال .

أليس هذا في واقع الأمر، ما يميز سبيلبرج ، وسبرنجستين واياكوكا وفوندا وريجان عن غيرهم ؟ أليسوا من سادة استخدام أدوات فن الاتصال الجماهيرى والنفوذ . لقد استطاعوا تحريك الجماهير من خلال إجادتهم فن الاتصال ، وبالمثل، فإن الاتصالات هى الأداة التى نستخدمها فى تحريك أنفسنا .

إن مدى إجادتك لفن الاتصال فى العالم الخارجي سوف يحدد مستوى نجاحك مع الآخرين على المستوى الشخصى والعاطفى والاجتماعى والمالى . والأهم من ذلك ، فإن مستوى النجاح الداخلى لما تحققه من السعادة والفرح والنشوة والحب، وأى شىء آخر ترغبه ، هو نتيجة مباشرة لكيفية اتصالك بنفسك . فمشاعرنا ليست نتيجة مباشرة لما يحدث فى حياتنا، بل هى تفسيرنا

لما يحدث لنا : لقد أوضحت لنا حياة الناجحين - مراراً وتكراراً - أن نوعية حياتنا لا يحددها ما يحدث لنا ، بل بالأحرى ما نفعله تجاه ما يحدث .

و المرء هو الذى يقرر الطريقة التى يشعر بها ويتصرف بها بناء على أسلوبه فى الحياة . فلا يوجد لأى شىء معنى سوى المعنى الذى نضفيه عليه . لقد جعل معظمنا عملية التفسير تلك تلقائية ، غير أن بإمكاننا استرجاع هذه السلطة مرة أخرى وتغيير نظرتنا إلي العالم على الفور .

إن هذا الكتاب معنىٌ بالقيام بالأعمال العظيمة والتى تؤدى إلى نتائج باهرة. وفى واقع الأمر ، لو كان عليّ أن أصف لك مضمون هذا الكتاب فى كلمتين لقلت : تحقيق النتائج . فكر فى ذلك ، أليس هذا هو ما تهتم به حقاً ؟ ربما كنت ترغب فى تغيير الطريقة التى تشعر بها تجاه نفسك وتجاه العالم، وربما كنت تريد أن تصبح على درجة أفضل ، وتصبح من السادة الذين يجيدون فن الاتصال ، أو أن تكون ذا علاقات حميمة بالآخرين، أو أن تتعلم بصورة أسرع، أو أن تصبح ثرياً ذا صحة جيدة أو تكسب المزيد من المال . إن بإمكانك أن تحقق كل ذلك وأكثر من خلال الاستخدام الأمثل للمعلومات الموجودة فى هذا الكتاب بصورة فعالة . ومع ذلك ، قبل أن تحرز نتائج جديدة ، عليك أن تدرك أنك تحقق نتائج بالفعل . لكن، قد لا تكون هذه النتائج هى التى ترغبها . ينظر معظمنا إلى حالاتنا الذهنية ومعظم ما يدور فى عقولنا على أنها أشياء تحدث خارج نطاق سيطرتنا ، ولكنّ الحقيقة هى أنك تستطيع التحكم فى نشاطك الذهنى وسلوكك بدرجة لم تكن تعتقد أنها ممكنة ، فإن كنت تشعر بالاكتئاب ، فهو من صنع يديك . وإن كنت تشعر بالنشوة ، فهى أيضا من صنع يديك .

من المهم أن تتذكر أن مشاعر مثل الاكتئاب لا تحدث لك صدفة ، ولا تصاب بها كالعدوى ، بل إنك تخلقها كأى نتيجة أخرى فى حياتك من خلال أفعال ذهنية وجسمانية معينة . فمن أجل الشعور بالاكتئاب ، عليك أن تنظر للحياة بصورة معينة ، وأن تفعل أشياء معينة وأن تقول لنفسك أشياء معينة ، وأن تتبع أوضاعاً جسمانية معينة ونمطاً معيناً فى التنفس . على سبيل المثال : إذا كنت ترغب فى الشعور بالاكتئاب فسوف يعينك على ذلك أن تخفض كتفيك وأن تكثر من النظر الي اسفل ، وأن تتحدث بنبرة حزينة وتفكر فى أسوأ ما يمكن أن يحدث لحياتك . وإذا جعلت الفوضى تعم كيمياء جسمك الحيوية من خلال الغذاء غير السليم ، والإفراط فى تناول الكحول والمخدرات فسوف تساعد جسمك على توليد سكر الدم ، ومن ثم الإصابة بالاكتئاب .

ووجهة نظرى فى هذه الناحية بسيطة، وتتمثل فى صعوبة الإصابة بالاكتئاب، فذلك يتطلب جهدا كبيراً ، والقيام بأنماط معينة من الأفعال . لقد أوجد البعض هذه الحالة كثيراً ، ومن ثم، فمن السهل عليهم إيجادها . وفى واقع الأمر ، فإنهم ربطوا بين هذا النمط من التواصل الداخلى وبين جميع أنواع الأصوات الخارجية . ويحصل البعض من ذلك على العديد من المكاسب الثانوية مثل انتباه الآخرين ، والحب والتعاطف وهلم جرا . ومن ثم ، فإنهم يتبنون هذه الحالة من الاتصال على أنها حالتهم الطبيعية فى الحياة . وقد عاش غيرهم بهذه الحالة فترات طويلة ، حتى أصبحوا يركنون إليها . ومع ذلك ، فإن بإمكاننا أن نغير من أفعالنا الذهنية والبدنية، وبالتالى، تغيير مشاعرنا وسلوكنا بصورة فورية .

فالمرء بمقدوره أن يشعر بالنشوة وذلك بأن يتبنى - على الفور - الرؤية التى تولد هذا الشعور ، كأن يرسم فى مخيلته صورة للأشياء التى تسره . وبإمكانه

أن يغير من نبرة ومضمون حواره الداخلى مع النفس ، وكذلك أن يتبنى أنماط التنفس والأوضاع الجسمانية التى تولد هذه الحالة فى الجسم ، وعندها، سوف يشعر بالنشوة . وإذا كان المرء يرغب فى أن يشعر بالعطف تجاه الآخرين ، فعليه فقط أن يغير من أفعاله البدنية والذهنية كى تتماشى مع الأفعال التى يتطلبها تولد هذا الشعور . وينطبق الأمر ذاته على الحب أو أى شعور آخر .

ومن الممكن أن تنظر إلى عملية إحداث حالات شعورية من خلال إدارة اتصالك الداخلى على أنه أمر مماثل لوظيفة المخرج . فمن أجل أن يحقق النتائج التى يرجوها ، فإن مُخرج الفيلم يتحكم فيما يراه ويسمعه . فإن أراد أن يشعرك بالخوف ، فإنه يرفع من الصوت، ويظهر بعض المؤثرات الخاصة على شاشة العرض فى اللحظة المناسبة ، وإن أراد أن يوحى إليك بشىء ، فإنه ينظم الموسيقى والإضاءة وكل ما عدا ذلك على الشاشة من أجل تحقيق هذا الأثر . وبإمكان المخرج أن يخرج من الحدث ذاته عملاً كوميدياً فكاهياً هزلياً أو تراجيدياً مأساوياً ، اعتماداً على ما قرر إظهاره على الشاشة . إن بمقدورك أن تفعل نفس الشىء على شاشة ذهنك ، وبمقدورك أن تخرج نشاطك الذهنى وهو أساس تصرفك الجسمانى ، بنفس مهارة وقدرة المخرج السينمائى . فبإمكانك أن تضىء أنواراً وتُعلى أصوات الرسائل الإيجابية فى ذهنك ، وبإمكانك أيضا أن تطفىء صور الرسائل السلبية وتُسْكت صوتها . إن بإمكانك أن تدير عقلك بنفس مهارة سبيلبرج وسكورسيس فى إخراج أفلامهما.

وسوف يصعب تصديق بعض الأمور التى سأعرضها لاحقاً . وربما لن تصدق أن هناك طريقة للنظر إلى إنسان وقراءة أفكاره بدقة على وجه التحديد، أو أن استدعاء أقوى قدراتك على الفور . ولكن ، لو قلت قبل مائة عام : إن

الإنسان سيذهب إلى القمر لوصمت بالجنون أو الخبل . ولو قلت : إن من الممكن الانتقال من نيويورك إلى لوس انجلوس فى خمس ساعات لقيل عنك إنك حالم مجنون . غير أن ذلك لم يتطلب سوى اتقان تقنيات معينة وقوانين الديناميكية الهوائية . وفى حقيقة الأمر ، فإن إحدى شركات الطيران تقول إنها تعمل الآن على تصنيع مركبة ستقل الناس من نيويورك إلى كاليفورنيا فى اثنتى عشرة دقيقة . وبالمثل ، فإننا سنتعلم من هذا الكتاب قوانين « تقنيات الأداء الأمثل » والتى ستمنحك قدرة علي الوصول إلى قدرات لم تتخيل مسبقا أنك تمتلكها .

« لكل جهد منظم عائد مضاعف»

جيم روبن

إن من حققوا التميز والتفوق يتبعون طريق الإصرار على تحقيق النجاح ، وهو ما أسميه « بالوصفة المثلى للنجاح » والخطوة الأولى لهذه الوصفة هى أن تعرف نتيجتك ومحصلتك، أى أن تحدد ما تريد على وجه الدقة . والخطوة الثانية هى الفعل أو العمل الذى لولاه لبقيت أمنياتك مجرد أضغاث أحلام ، وعليك أن تقوم بأنماط من الأعمال التى تعتقد أنها تحمل أكبر احتمال لإحداث النتائج المرجوة ، ومن ثم فإن الخطوة الثالثة تتمثل فى سرعة اكتساب قدرة حسية إدراكية كبيرة تجاه الأعمال أو الأفعال التى تحقق أو لا تحقق الأهداف المرجوة .

وعليك أن تدرك ما يعود عليك من جراء أفعالك، سواء كان ذلك فى محادثاتك أو من عاداتك اليومية ، فإذا كان مردودها لا يحقق أهدافك ، فإنك

فى حاجة إلى ملاحظة ما تثمره أعمالك أو أفعالك من نتائج حتى تتعلم من كل تجربة إنسانية. أما الخطوة الرابعة فهى : اكتساب المرونة فى تغيير سلوكك من أجل الحصول على ما تريد . وإذا أمعنا النظر إلى الناجحين ، فسوف نجد أنهم يتبعون هذه الخطوات . فهم يبدأون بتحديد الهدف لأنه لا يمكن للمرء أن يصل إلى النتائج التى يرجوها دون وجود هدف واضح ، ثم يقومون بالفعل والعمل ؛ ذلك لأن مجرد تحديد الهدف أمر لا يكفى، كما تتوافر لهم القدرة على فهم الآخرين ، أى يعرفون ما يحصلون عليه من ردود . ثم يستمرون فى التكيف والتعديل والتغيير فى سلوكياتهم من أجل الحصول عليها، وتحديد ما ينجح منها.

ولننظر إلى ستيفن سبيلبرج ، فقد أصبح من أنجح مخرجى السينما فى التاريخ ، وهو فى سن السادسة والثلاثين . فقد أخرج - بالفعل - أربعة من بين أعظم عشرة أفلام حققت أعلى إيرادات ، ومنها : إت. تى ، أو كائن من الفضاء الخارجى ، وهو الفيلم الذى حقق أعلى إيرادات فى التاريخ . فكيف وصل إلى هذه النقطة فى هذا السن الصغير ؟ إن لذلك قصة رائعة ملخصها :

لقد أدرك سبيلبرج منذ الثانية عشرة أو الثالثة عشرة من عمره أنه يريد أن يصبح مخرجاً سينمائياً . وقد تغيرت حياته عندما قام بجولة فى استوديوهات شركة يونيفرسال وهو فى السابعة عشرة من العمر . ومن ثم ، فإن سبيلبرج الذى كان يعرف هدفه تسلل خلسة كى يشاهد تصوير فيلم حقيقى . وقد انتهى به الأمر إلى مقابلة مدير قسم التحرير بشركة يونيفرسال الذى تحدث مع سبيلبرج مدة ساعة ، وعبر عن اهتمامه بأفلامه .

كان من الممكن أن تكون هذه هى نهاية القصة لمعظم الناس . غير أن سبيلبرج ليس كمعظم الناس ، فقد كان يمتلك سلطة شخصية . لقد كان يعرف ما يريد ، وقد تعلّم من أول زيارة له ، ولذا، غيّر من تناوله للأمر . فى اليوم التالى ، ارتدى حُلّة وحمل حقيبة أبيه وليس بها سوى شطيرة وقطعتين من الحلوى، ثم عاد إلى المكان وكأنه ينتمى إليه . وجد سبيلبرج بيتاً متنقلاً مهجوراً، فقام بكتابة عبارة « ستيفن سبيلبرج ، مخرج » عليه باستخدام الأحرف البلاستيكية . ثم بدأ بعد ذلك فى قضاء صيف ذاك العام فى مقابلة المخرجين والكتاب والمحررين، ويتجول فى هذا العالم الذى يتوق إليه ، حيث يتعلم من كل محادثة ، ويلاحظ ويكتسب المزيد من قوة الإحساس بالأمور التى تنجح فى صناعة السينما .

وفى نهاية الأمر ، وهو فى سن العشرين وبعد أن أصبح مألوفاً فى الاستديوهات ، قدم ستيفن لشركة يونيفرسال فيلما متواضعاً قام به ، فعرضت عليه الشركة عقداً لمدة سبع سنوات لإخراج مسلسل تليفزيوني ، وبذلك حقق حلمه

هل اتبع ستيفن سبيلبرج الوصفة المثلى للنجاح ؟ بكل تأكيد ، فقد كانت لديه المعرفة المتخصصة لتحديد ما يريد تحقيقه من نتائج كما أنه قام بالفعل ، وكانت لديه قوة الحس التى يعرف بها نوع ما يحصل عليه من نتائج، وإذا ما كانت أفعاله تقربه أم تنأى به عن هدفه . وكان كذلك يتسم بالمرونة فى تعديل وتغيير سلوكه ليحصل على ما يريده . إن جميع الناجحين الذين أعرفهم ، يقومون بالأمر ذاته . ويلتزمون بتغيير أنفسهم وبالمرونة حتى يحققوا الحياة التى يريدونها .

وانظر إلى باربارا بلاك عميدة كلية الحقوق بجامعة كاليفورنيا ، والتى حَلُمت بأنها ستصبح عميدة فى يوم من الأيام . ففى شبابها، اقتحمت حقلاً يسيطر عليه الرجال ونجحت فى الحصول على الدرجة الجامعية فى الحقوق من جامعة كولومبيا . ثم قررت بعد ذلك أن تجمد هدفها فى الحياة الأكاديمية حتى تحقق هدفاً آخر وهو تكوين أسرة . وبعد مرور تسع سنوات ، أصبحت مستعدة - مرة أخرى - لأن تواصل هدفها الأول فى الحياة الأكاديمية ، فانضمت إلى برنامج للخريجين فى جامعة « بل » واكتسبت خبرات التعليم والبحث والكتابة التى أهلتها للالتحاق بالوظيفة التى كانت تحلُم بها دائما »، ولقد وسعت دائرة معتقداتها وغيرت توجهها ومزجت بين هدفيها وهى الآن عميدة لواحدة من أعرق كليات الحقوق فى الولايات المتحدة الأمريكية . لقد حطمت القالب التقليدى وأثبتت إمكانية تحقيق النجاح على جميع المستويات . فهل اتبعت الوصفة المثلى للنجاح ؟ بالطبع ، فقد كانت تعرف هدفها الذى تريد تحقيقه فكانت تقوم بتجربة شىء ما ، وإذا لم ينجح ، كانت تواصل تغيير نفسها ، وواصلت التغيير حتى أصبحت الآن تعرف كيف توازن حياتها . فعلاوة على رئاستها أعرق كلية حقوق فى الولايات المتحد فهى أم وامرأة تعتنى بأسرتها .

وهناك مثال آخر ، هل سبق لك أن تناولت قطعة من دجاج كنتاكى المقلى . هل تعرف كيف بنى الكولونيل ساندرز الامبراطورية التى جعلت منه مليونيراً، والتى غيرت عادات الأكل لأمة كاملة ؟ فعندما بدأ لم يكن سوى رجل تقاعد من عمله، لديه وصفة لقلى الدجاج . وهذا كل شىء ، فلم يكن يمتلك مؤسسة أو أى شىء آخر . فقد كان يمتلك مطعماً صغيراً يوشك على الإفلاس بسبب

تغيير اتجاه الطريق السريع الرئيسى . وعندما حصل على أول شيك من الضمان الاجتماعى ، قرر أن يحاول كسب بعض المال من بيع وصفة الدجاج ، وكانت أولى أفكاره ، أن يبيع الوصفة إلى أصحاب المطاعم مقابل الحصول على نسبة مئوية من العائدات .

حسنا ، لم تكن هذه الفكرة بالضرورة أفضل فكرة لرجل أعمال مبتدىء ، غير أن هذه الفكرة لم تصعد به إلى النجومية . فطاف الرجل البلاد، وكان ينام فى سيارته ويحاول أن يجد من يسانده . وكان يطور دائما فكرته ويجرب جميع الطرق . وقد رفضت فكرة الكولونيل ساندرز ألفاً وتسع مرات ، ثم حدثت المعجزة، ووافق شخص ما على وصفته ، وبهذا راج عمل الكولونيل .

كم منكم لديه وصفة ؟ كم منكم لديه القوة الجسمانية، والجاذبية الشخصية لرجل عجوز بُحلّة بيضاء ؟ لقد جنى الكولونيل ساندرز ثروة بسبب قدرته على القيام بأفعال هائلة ومحددة . لقد كانت لديه السلطة الشخصية الضرورية لتحقيق النتائج التى كان يرجوها . لقد كانت له القدرة على سماع كلمة « لا » ألف مرة ومع ذلك، يتواصل مع نفسه بصورة تجعله يطرق الباب التالى وهو مقتنع تمام الاقتناع بأنه المكان الذى يمكن أن يوجد فيه الشخص الذى يقول « نعم » .

وبطريقة أو بأخرى ، فإن جميع ما يحويه هذا الكتاب موجه لأن يمنح عقلك أكثر الإشارات فاعلية لإمدادك بالقدرة على القيام بالأفعال الناجحة . وفى كل أسبوع تقريبا ، أعقد ندوة من أربعة أيام تسمى « ثورة العقل » . وفى هذه الندوات، نعلم الناس كل شىء بدءاً بكيفية إدارة عقولهم بأقصى درجة من الفاعلية إلى كيفية الأكل والتنفس من أجل الارتقاء بقدرتهم الشخصية إلى

أقصى درجة لها . والليلة الأولى من الندوة التى تتكون من أربعة ليالٍ (Jear intapower) . وقد صممت الندوة لتعلّم الناس كيفية القيام بالأفعال والأعمال بدلا من أن يعوقهم الخوف . وفى نهاية الندوة، تكون هناك فرصة للمشاركين فى الندوة للسير فوق عشرة إلى اثنى عشر قدما من الفحم المشتعل ، وفى المجموعات المتقدمة، يسير الحاضرون فوق أربعين قدما من الفحم . وقد أذهل السير على النار وسائل الإعلام بالدرجة التى أخشى أن تؤدى إلى ضياع فحواه . فليس السير على النار هو بيت القصيد، وأعتقد أن من العدل أن نفترض عدم وجود منفعة اقتصادية واجتماعية كبيرة من السير فوق طبقة من الفحم المشتعل . وبدلا من ذلك ، فإن هذه العملية هى تجربة للقدرة الشخصية ، ومجالاً للقدرات، وفرصة للناس كى يحققوا نتائج كانوا من قبل يظنونها مستحيلة.

لقد كان الناس يقومون بمثل ذلك آلاف السنين ، كما أنه يعد فى بعض أجزاء من العالم اختباراً دينيًا للإيمان . وعندما أسير فوق النار ، فإن ذلك لا يعد جزءًا من أى تجربة دينية بالمعنى التقليدى . ولكنها تجربة للثقة . فهى تعلّمْ الناس أنّ بإمكانهم أن يتغيروا، وأن يتحلوا بالمرونة، وأنّ بإمكانهم القيام بأشياء لم يعتقدوا من قبل فى إمكانية تحقيقها ، وأن أكبر مخاوفهم وأوجه قصورهم هى أمور يفرضونها على أنفسهم .

ويكمن الفرق الوحيد بين سيرك على النار من عدمه فى قدرتك على أن تتواصل مع نفسك بصورة تؤدى إلى القيام بالفعل ، على الرغم من مخاوفك السابقة . والدرس المستفاد من ذلك يتمثل فى أن بمقدور الناس فعل أى شىء طالما أنهم يحشدون طاقاتهم الداعية إلي الاعتقاد فى قدرتهم على ذلك مع قيامهم بأعمال ذات فاعلية.

ونتيجة ذلك بسيطة ، وحقيقة لا مفر منها ، وتتمثل فى أن النجاح لا يأتى مصادفة . فالحظ العشوائى ليس هو الفرق بين مَنْ يحققون نتائج إيجابية وبين غيرهم . فهناك أنماط أفعال منطقية ومتناغمة، وطرق محددة للوصول إلى النجاح متاحة لنا جميعا . إن علينا ببساطة أن نتعلم كيف نوظف وندير أجسامنا وعقولنا بأكثر الطرق قوة ونفعاً .

هل سبق وتساءلت ما الذى يجمع بين سبيلبرج وسبرنجستس ؟ وما الذى يجمع بين جون اف. كيندى وبين مارتن لوثر كينج الابن مما جعلهما يؤثران فى الناس بهذه الطريق العميقة والعاطفية ؟ ما الذى ميز تيد تيرنر وتيناتيرنر عن العامة ؟ وماذا عن بيت روس ورونالد ريجان ؟ لقد كانت لهم القدرة على حمل أنفسهم على القيام بأعمال عظيمة من أجل تحقيق أحلامهم . ولكن ما الذى يجعلهم يستمرون يوما تلو الآخر فى تسخير كل ما يملكون فى كل شىء يقومون به ؟ وهناك - بطبيعة الحال - عوامل عديدة لذلك . غير أنى أرى أن هناك سبع صفات شخصية رئيسية قاموا جميعا بغرسها فى أعماقهم ، سبع صفات تعطيهم الطاقة لفعل أى شىء من أجل النجاح . فهناك الآليات السبع الدافعة التى يمكن أن تضمن نجاحك أنت أيضا :

الصفة الأولى : الشغف ، وجد هؤلاء جميعا سبباً وهدفا مسيطراً ومنشطاً يكاد يصل إلى الهوس، يدفعهم إلى أن يعملوا وأن ينموا وأن تزداد قدراتهم . كما يمدهم بالوقود الذى يحرك قطار نجاحهم ويؤدى إلى إطلاق العنان لقدراتهم الحقيقية . فالشغف هو الذى أدى ببيت روس إلي أن يقوم باستمرار بالانتقال إلى النقطة الثانية وكأنه لاعب مستجد يشترك للمرة الأولى فى مباراة للدورى الممتاز . وهو الذى يميّز بين أفعال لى اياكوما وبين أفعال الكثيرين

غيره. والشغف هو الذى يدفع علماء الكمبيوتر إلي تكريس سنوات من عمرهم من أجل تحقيق النجاح الذى يؤدى إلى إرسال الإنسان إلى الفضاء وعودته مرة أخرى إلى الأرض . وهو الذى يجعل الناس ينامون فى وقت متأخر ليلاً ويستيقظون فى الصباح الباكر . إن الشغف هو ما يرغب الناس فى وجوده فى علاقاتهم ، وهو الذى يضفى قوة وحلاوة على الحياة . وليس هناك عظمة دون وجود شغف بها ، سواء كان طموحاً لرياضى أو لفنان أو لعالم أو لأى رجل أعمال . وسوف نرى فى الفصل الحادى عشر كيف نطلق العنان لهذه القوة الداخلية من خلال قوة الأهداف .

الصفة الثانية : الإيمان والاعتقاد ، يتحدث كل كتاب دينى على ظهر البسيطة عما للإيمان من قوة وأثر على البشرية . إن من يحققون نجاحاً هائلاً يختلفون فى معتقداتهم بشكل كبير عن الذين يصادفهم الفشل . إن اعتقادنا بما نحن عليه، وبما يمكن أن نصل إليه يحدد على وجه الدقة ما سنكون عليه فى المستقبل . ولو اعتقدنا أن حياتنا تحدها حدود ضيقة ، فإن هذه الحدود ستصبح فجأة أمراً واقعاً . إن ما نؤمن بصحته وبإمكانية حدوثه ، يتحول إلى ما هو واقع ممكن بالفعل . ولسوف يزودك هذا الكتاب بطريقة محددة وعملية لتغيير قناعتك بصورة سريعة كى تساندك فى تحقيق أهدافك التى تتوق إلى تحقيقها . وكثير من الناس يتمتعون بالضعف ، إلا أنه نتيجة لمحدودية إيمانهم بما هم عليه وبما يمكن أن يقوموا به، فإنهم لا يقومون مطلقاً بما يمكن أن يحوّل حلمهم إلى حقيقة واقعة . إن الناجحين يعرفون ما يريدون، ويؤمنون بقدرتهم علي الحصول عليه . وسوف نعرف فى الفصلين الرابع والخامس ما هى المعتقدات وكيف نستخدمها .

يساعد الشغف والإيمان على تزويدنا بالوقود إلي تجاه التميز . غير أن الحافز لا يكفي . ولو كان كذلك ، لكان كافيا لتزويد صاروخ بالوقود ودفعه إلى الفضاء . وبجانب هذه القوة ، فإننا نحتاج إلى طريق ، أى شعور ذكى بالتقدم المنطقى . وللنجاح فى تحقيق أهدافنا ، فإننا نحتاج إلى :

الصفة الثالثة : الاستراتيجية ، الاستراتيجية هي وسيلة لتنظيم الموارد . فعندما قرر ستيفن سبيلبرج أن يصبح مخرجاً سينمائيا للأفلام ، خط لنفسه طريقا يقوده إلى العالم الذى أراد قهره . ولقد أدرك ما يجب أن يتعلمه وما يحتاج إلى معرفته، وما يحتاج إلى القيام به . لقد كان لديه الشغف والإيمان، وكان لديه كذلك استراتيجية جعلت كل هذه الأشياء تنجح إلي اقصى درجة ممكنة . كذلك اكتسب رونالد ريجان استراتيجيات الاتصال واستخدمها بصورة مستمرة فى تحقيق النتائج التى يرغبها . ويعرف كل مَنْ يعمل فى مجال الترقية وكل سياسى وكل أب أو أم أو صاحب عمل أن امتلاك الموارد وحده لا يكفى . فعلى المرء أن يستخدم هذه الموارد بأكثر الطرق فاعلية . فالاستراتيجية هى الإدراك بأن أفضل المواهب والطموحات تحتاج أيضا إلى طريق صحيح . فبإمكانك أن تفتح الباب إما بكسره أو بالعثور على المفتاح الذى يفتحه دون المساس به . وسوف نتعرف فى الفصلين السابع والثامن على الاستراتيجيات التى تحقق التميز والتفوق .

الصفة الرابعة : وضوح القيم ، عندما نفكر فى الأمور التى جعلت من أمريكا دولة عظمى، فإننا نفكر فى أشياء من قبيل الوطنية والفخر والتسامح وحب الحرية . وهذه الأشياء قيم ، والقيم هى الأحكام الأساسية والأخلاقية والعملية التى نفرق بها بين ما هو مهم وضرورى حقا . والقيم هى نظم وأعراف

محددة لدينا تتعلق بالصواب والخطأ فى حياتنا . وهى أحكام نحكم بها على ما يجعل حياتنا ذات قيمة . وليس لدى العديد من الناس فكرة واضحة عما هو مهم بالنسبة اليهم . وفى الغالب ، يفعل الناس أشياء لا يشعرون بالسعادة معها فيما بعد ، وذلك ببساطة لعدم وضوح رؤيتهم بشأن ما يؤمنون به فى عقلهم الباطن ، وعما إذا كان سرابا بالنسبة اليهم وإلي الآخرين . وعندما ننظر إلى مَنْ حققوا النجاحات الباهرة ، فإننا نجدهم – فى الغالب – أناساً لديهم شعور أساسى واضح بما هو ضرورى فعلا . وانظر إلى رونالد ريجان ، وجون اف. كيندى، ومارتن لوثر كينج الابن، وجون واين، وجين فوندا . كان لهم جميعا تطلعات مختلفة ، ولكن ما جمع بينهم هو قاعدة أخلاقية رئيسية ، أى إدراكهم ولأهمية ولسببية ما يفعلون . إن فهم القيم هو أحد اهم المفاتيح النافعة والعصبية لتحقيق التميز والتفوق، وسوف نتناول القيم فى الفصل الثامن عشر .

وقد تلاحظون أن جميع هذه الصفات تتفاعل مع بعضها البعض . فهل يتأثر الشغف بالإيمان ؟ بالطبع نعم . فكلما زاد إيماننا أنجزنا شيئا وأصبحنا على استعداد للاستثمار من أجل تحقيقه . هل الإيمان وحده كافٍ لتحقيق التميز والتفوق ؟ الإيمان نقطة بداية جيدة ، ولكن لو أمنت بأنك سترى شروق الشمس، ثم كانت استراتيجيتك لتحقيق هذا الهدف هى الاتجاه صوب الغرب ، فقد تواجهك بعض الصعوبة فى تحقيقه ، هل تتأثر استراتيجيات تحقيقنا للنجاح بقيمنا ؟ نعم ، فلو تطلبت استراتيجية تحقيقك للنجاح فعل أشياء لا تتوافق مع معتقدات عقلك الباطن ، لما هو صواب وخطأ فى الحياة ، فسوف تفشل حتى فى أفضل استراتيجياتك . ونرى ذلك غالبا فى الأفراد الذين ما يكادون ينجحون حتى يحطموا نجاحهم بأيديهم . وتكمن المعضلة فى الصراع بين قيم الفرد واستراتيجية تحقيقه للنجاح .

وبالمثل ، فإن الأمور الأربعة التى نظرنا إليها هى كل لا يتجزأ .

الصفة الخامسة : الطاقة ، يمكن أن تكون الطاقة هى الالتزام الصارم والبهيج لبروس سبرنجستن أو تينا تيرنر . ويمكن أن تكون الديناميكية الريادية لدونالد ترمب أو ستيف جوب . ويمكن أن تكون حيوية رونالد ريجان أو كاترين هيبورن . من شبه المستحيل أن يتكاسل المرء فى المضى قدما نحو التفوق . فالمتفوقون يغتنمون الفرصة ويشكلونها وهم يعيشون كما لو كانوا قد أصيبوا بالهوس بالفرص الرائعة كل يوم، وبأن الوقت هو الشىء الوحيد الذى لا يملك أى إنسان غايته منه . إن هناك الكثيرين فى هذا العالم ممن لهم شغف يؤمنون به. ومع أنهم يعرفون الاستراتيجية التى ستضمن النجاح ، ومع انسجام قيمهم، إلا أنهم – ببساطة – لا يملكون الحيوية الجسمانية للقيام بأعمال عظيمة استناداً إلي ما يعرفون . فالنجاح الباهر لا ينفصل عن الطاقة الجسمانية والفكرية والروحية التى تسمح لهم بتحقيق أقصى استفادة مما يملكون . وسوف نتعلم ونطبق فى الفصلين التاسع والعاشر الأدوات التى يمكن أن تزيد على الفور من حيويتنا الجسمانية .

الصفة السادسة : القدرة على الارتباط ، يشترك جميع الناجحين تقريبا فى قدرة غير عادية على الارتباط بالآخرين ، وهى القدرة على الاتصال وإقامة علاقات حميمة مع أناس من مختلف البيئات والمعتقدات. وبكل تأكيد ، هناك العبقرى الذى يخرج من وقت إلي آخر ، والذى يخترع شيئا يغير به العالم . ولكن ، لو قضى العبقرى كل وقته فى منطقة معزولة ، فسوف ينجح على مستوى واحد، ولكنه سيفشل على مستويات عديدة . لقد كان لجميع الناجحين – مثل عائلة كيندى وكنج وريجان وغاندى – القدرة على إقامة علاقات حميمة توّحد بينهم وبين الملايين . وأهم نجاح لا يتم على الساحة الدولية ، بل يتم فى أعماق

قلبك . ففى أعماقنا جميعا نحتاج إلى إقامة علاقات خالدة متشعبة مع الآخرين، والتى بدونها يكون أى نجاح أو تفوق خاوياً فعلا . وسوف نتعرف على هذه الروابط فى الفصل الثالث عشر .

والصفة الأخيرة الرئيسية هى أمر تحدثنا عنه مسبقاً وهى :

الصفة السابعة : اتقان وإجادة فن الاتصال، وهذا هو جوهر هذا الكتاب . إن طريقة اتصالاتنا مع أنفسنا ومع الآخرين تحدد فى نهاية المطاف جودة حياتنا . إن من ينجحون فى الحياة هم أولئك الذى يتعلمون كيف يواجهون أى تحدٍ يصادفونه فى الحياة، وينقلون هذه التجربة إلى أنفسهم بصورة تؤدى إلى تغييرهم للأمور بنجاح . أما مَنْ يفشلون فإنهم يقبلون محن الحياة على أنها أوجه قصور أو حدود لقدراتهم . إن مَنْ يشكلون حياتنا وثقافتنا هم كذلك ممن يجيدون فن الاتصال بالآخرين . والأمر الذى يجمع بينهم هو قدرتهم على توصيل رؤية أو مسعى أو فرصة أو مهمة . وإجادة هذا الفن هو الذى يجعل من أحد الأبوين أو الفنان أو السياسى أو المدرس شخصاً عظيماً . بشكل أو بآخر، فإن كل فصل من هذا الكتاب تقريبا يتعلق بفن الاتصال، وتضييق الفجوات ووضع أساليب جديدة والمشاركة فى رؤى جديدة .

وسوف يعلمك الجزء الأول من هذا الكتاب كيف تتولى مسؤولية عقلك وجسمك بنفسك بصورة أكثر فاعلية من أى وقت مضى . وسوف نتناول العوامل التى تؤثر على الطريقة التى تتواصل بها مع نفسك . وسوف نتعامل فى الجزء الثانى مع كيفية اكتشاف ما تريده فعلا فى الحياة، وكيفية إجادة الاتصال بشكل فعال مع الآخرين، إضافة إلى كيفية التكهن وتوقع أنماط السلوك التى

يتصورها البشر على اختلافهم. أما القسم الثالث فهو يتناول - من منظور أوسع نطاقا أكثر عالمية - طريقة سلوكنا ودوافعنا، وكيف نسهم على مستوى أرحب يتجاوز المستوى الشخصى . فهو يتناول المهارات التى تعلمتها وكيفية أن تصبح زعيماً.

عندما وضعت هذا الكتاب ، كان غرضى الأصلى هو تقديم كتاب عن التطور الإنسانى ، كتاب متخم بأفضل وحدات تقنية لتغيير الإنسان . لقد أردت أن أسلحكم بالمهارات والاستراتيجيات التى تمكنكم من تغيير أى شىء تودون تغييره ، وأن تفعلوا ذلك بصورة أسرع مما كنتم تحلمون به . لقد أردت أن أمنحكم فرصة لتحسنوا ثقتكم بالحياة . وأردت كذلك أن أضع كتاباً ترجعون إليه لتنهلوا منه المرة تلو الأخرى . ولتجدونه دائما مفيداً فى حياتكم . إننى أعرف أن العديد من الموضوعات التى أكتب عنها يمكن أن تكون - كلاً على حده - موضوعا لكتاب منفصل . غير أننى أردت أن أقدم لكم معلومات كاملة عن أى شىء يمكن أن تستخدموه فى كل جانب من جوانب الحياة . وإننى ليحدونى الأمل أن تجدوا كل ما تريدون فى هذا الكتاب .

عندما انتهيت من وضع مسودة الكتاب ، كانت آراء المراجعين إيجابية جدا ، فيما عدا أمراً واحداً، فقد قال البعض : « إن الكتاب يضم كتابين وليس كتاباً واحداً . فلماذا لا تقسمه ، وتنشر أحدهما الآن ، ثم تنشر الآخر كتكملة له بعد اثنى عشر شهراً ؟ » غير أننى أردت أن أقدم أكبر قدر من المعلومات الجيدة إلى القارىء فى أسرع وقت ممكن . ولم أرغب فى أن أُخرج كل واحدة من هذه المهارات على حده . غير أننى شعرت بالقلق من أن العديد من الناس لن يصلوا إلى الأجزاء التى أعتقد أنها أهم أجزاء الكتاب، وذلك ببساطة لأن

البعض أوضح لى أن عدة دراسات قد أظهرت أن أقل من عشرة في المائة ممن يشترون الكتب ؟؟! . وفى البداية ، لم أهتم بهذه الإحصائية . ثم تذكرت بعد ذلك أن أقل من ثلاثة بالمائة من السكان مستقلون مادياً ، وأقل من عشرة بالمائة لديهم أهداف مكتوبة، وخمسة وثلاثين في المائة فقط من النساء - نسبة أقل من الرجال - يشعرن بأنهن يتمتعن بأجسام جيدة ، وفى العديد من الولايات المتحدة تنتهى نصف الزيجات بالطلاق. ونسبة قليلة جدا من الناس هم مَنْ يعيشون الحياة التى يحلمون بها. فلماذا ؟ لأن ذلك يتطلب جهداً كبيراً، والعمل بصورة دائمة .

سُئل بنكر هنت الملياردير الذى يعمل فى مجال البترول من ولاية تكساس ، عن النصيحة التى يوجهها للآخرين عن كيفية تحقيق النجاح . فقال : إن النجاح أمر سهل ، أولا : عليك أن تحدد بالضبط ما تريد ، ثانيا : عليك أن تقرر استعدادك لدفع ثمن تحقيق ذلك، ثم ادفع هذا الثمن فعلا . وإذا لم تنفذ الخطوة الثانية فلن تحصل على ما تريد مطلقا على المدى البعيد . وأنا أفضل أن أطلق على مَنْ يعرفون أهدافهم، وماذا يريدون ويدفعون ثمن الحصول عليها «بالقلة التى تعمل » مقابل « الكثرة التى تتكلم » . إننى أتحداكم أن تلعبوا بهذا الكتاب، وأن تقرأوه وتتقاسموا ما تتعلموه منه مع الآخرين، وأن تستمتعوا به .

لقد ركزت فى هذا الفصل على أهمية العمل بشكل فعال . غير أن هناك الكثير من الطرق للعمل ، ومعظمها يتوقف بدرجة كبيرة على التجربة والخطأ . ومعظم من حققوا نجاحاً باهراً عدلوا، وأعادوا تعديل أنفسهم مراراً وتكراراً قبل أن يصلوا إلى ما يريدون . والتجربة والخطأ أمران لا بأس بهما ، فيما عدا شيئاً واحداً هو : استهلاك قدر كبير من المورد الذى لا يملك أيّ منا ما يكفى منه، ألا وهو الوقت .

فماذا لو كانت هناك طريقة للعمل تسرع من عملية التعلُّم ؟ ماذا لو أوضحت لكم الطريقة التى تتعلمون بها الدروس المعينة التى تعلمها المتفوقون من الناس بالفعل ؟ ماذا لو تَعَلَّمُ فى دقائق ما قام به شخص للوصول به إلى حد الكمال فى سنين ؟ وهذه الطريقة هى التقليد ، وهو أسلوب لإعادة تحقيق التفوق الذى أنجزه الآخرون على نحو دقيق . ما الذى قاموا به فميزهم عن أولئك الذين يحلمون بالنجاح ؟ دعونا نكتشف .....

الفصل الثانى

الفارق المهم

« من الأمور الطريفة فى الحياة ، أنك إذا لم ترض سوى بالأفضل فسوف تحصل عليه»

دبليو سمرست هوم

كان الرجل يسير بدراجته البخارية على أحد الطرق السريعة بسرعة خمس وستين ميلا فى الساعة عندما حدث له هذا الأمر فجأة . فقد جذب انتباهه شىء على جانب الطريق ، وعندما عاد بنظره تجاه الطريق ، لم يكن أمامه سوى ثانية ليستجيب فيها للموقف . فقد توقفت الشاحنة من طراز «ماك» التى كانت تسير أمامه فجأة . وفى محاولة لإنقاذ حياته انزلق بدراجته البخارية، غير أنها انزلقت ببطء قاتل تحت الشاحنة ، وقد انفلت غطاء البنزين، ووقع ما لم يكن فى الحسبان ، حيث تسرب البنزين واشتعل . لم يدر ماحدث له إلا عندما فتح عينيه ليجد نفسه راقداً فى المستشفى ، و يعانى من ألم حاد، ولا يقدر على الحركة مع صعوبة فى التنفس . وقد غطت ثلاثة أرباع جسده حروق من الدرجة الثالثة . ومع ذلك ، رفض أن يستسلم ، فكافح من أجل أن يعود إلى حياته

الطبيعية ويستأنف مستقبله العملى ، غير أنه ما كاد يفعل ذلك حتى عانى من صدمة أخرى ، حيث تعرض لحادث تحطم طائرة أدى إلى إعاقة الجزء الأسفل من جسمه إلى الأبد .

فى حياتنا جميعا أوقات يتحتم علينا أن نتغير فيها ، وهو وقت تُختبر فيه جميع قدراتنا وتبدو لنا الحياة عندئذ غير عادلة . وهو وقت يصل فيه استخدام إيماننا وقيمنا وصبرنا وعواطفنا وقدراتنا على المثابرة إلى أقصى درجة له . وقد يستفيد البعض منا من هذه المحن كى يصبح إنساناً أفضل ، فى حين يسمح آخرون لهذه المحن بأن تدمرهم . هل سبق وتساءلت عن السر وراء الفرق فى رد فعل بنى الإنسان على تحديات الحياة ؟ لقد فعلت أنا ذلك ، فقد كنت أتعجب طوال حياتى - تقريبا - مما يدفع الناس إلى التصرف على هذا النحو الذى يتصرفون به . فقد اهتممت لوقت طويل باكتشاف السر وراء تميز بعض الناس عن الآخرين . ما الذى يؤدى إلى خلق الزعيم ومَنْ يحقق الإنجازات ؟ كيف يوجد الكثيرون ممن يعيشون حياة ملؤها السعادة على الرغم من كل المحن ، فى حين يعيش الآخرون - على ما يبدو - حياة ملؤها التعاسة والغضب والاكتئاب ؟

والآن ، دعونى أشارككم قصة لرجل آخر ، ولنلاحظ الفرق بين القصتين . حياة هذا الرجل تبدو أكثر إشراقاً ، فهو فاحش الثراء وهو موهوب جداً فى عمله فى مجال الترفيه وله جمهور عريض . فقد أصبح وهو فى سن الثانية والعشرين أصغر عضو فى فرقة شيكاغو الكوميدية الشهيرة المعروفة باسم «سكنسيتى » . وقد أصبح على الفور نجم الفرقة اللامع . وفى غضون وقت قصير، أصبح نجما مسرحياً لامعاً فى نيويورك . ثم أصبح أنجح الشخصيات

التليفزيونية فى السبعينيات ، وبعد ذلك، أصبح من أكبر نجوم السينما فى البلاد. ثم انتقل إلى الموسيقى وحاز على النجاح الفورى بها . ولهذا الرجل الكثير من الأصدقاء المعجبين ويتمتع بزواج جيد، ويمتلك بيتاً جميلاً فى مدينة نيويورك وفى مارتا ڤينيارو . ومن الواضح أنه تمتع بكل شىء يحلم به أى إنسان .

فأى الرجلين تفضل أن تكون ؟ من الصعوبة بمكان أن نجد من يختار الرجل الأول وليس الثانى .

ولكن ، اسمحوا لى أن أطلعكم على شىء بخصوص الرجلين ، فالأول ، هو من أكثر الناس الذين عرفتهم حيوية وقوة ونجاحاً ، واسمه دبليو . ميتش ، وهو حىُّ يرزق وفى خير حال، وهو يعيش الآن فى مدينة كلورادو . وقد تمتع - منذ حادث الدراجة البخارية المشئوم - بدرجة أكبر من النجاح والسعادة أكثر من أى إنسان عرفته فى حياتى . وقد أقام علاقات شخصية رائعة مع أكثر الشخصيات نفوذاً فى الولايات المتحدة الأمريكية ، وأصبح رجل أعمال مليونيراً. وقد وصل به الأمر إلى حد ترشيح نفسه للكونجرس على الرغم من تشوه وجهه بصورة شديدة . وكان شعار حملته الانتخابية : « أرسلونى إلى الكونجرس ولن أكون مجرد وجه جميل آخر هناك » . وفى الوقت الحالى ، تربطه علاقة زوجية رائعة مع امرأة كريمة جدا ، إضافة إلى ترشيحه نفسه نائب حاكم كلورادو فى عام ١٩٨٦ .

أما الشخص الثانى فهو شخص تعرفونه جيدا ، ومن المحتمل أن يكون قد أسعدكم كثيرا ، وهذا الشخص هو جون بيليوش . وقد كان واحداً من أشهر

الممثلين الكوميديين فى عصرنا ، وقصته تعتبر من أعظم قصص النجاح فى دنيا الترفيه فى السبعينيات . ولم تكن هناك دهشة كبيرة عندما توفى فى سن الثالثة والثلاثين بسبب تسمم حاد ناتج عن الكوكايين والهيروين ، كما قال الطبيب الشرعى . لقد أصبح الرجل الذى كان يملك كل شىء مدمناً شرهاً أصابه الهرم قبل الآوان .

وقد كان - فى ظاهره - يتمتع بكل شىء ، أما فى داخله ، فقد كان خاويا منذ سنوات .

إننا دائما نرى مثل هذه الأمثلة ، هل سمعت ببيت سترودريك . لقد ولد بدون يدين أو رجلين، ثم أصبح عداء للمارثون، وقد قام بالفعل بالعدو مسافة خمس وعشرين ألف ميل . ثم تأمل قصة هيلين كيلر الرائعة ، أو اندى لاتنر ، مؤسسة جمعية الأمهات ضد القيادة أثناء السُكْر . لقد حلت بها فاجعة عظيمة ، فقد توفيت ابنتها بعد أن صدمها سائق مخمور ، ولذا، أسست جمعية كانت السبب وراء إنقاذ أرواح المئات وربما الآلاف . وعلى نقيض ذلك ، انظر إلى مارلين مونرو وايرنست هيمنجواى ممن حققوا نجاحات باهرة، ولكن انتهى بهم الأمر إلى تدمير أنفسهم.

ولذا ، فإنى أسألك ، ما هو الفرق بين مَنْ يملكون ومَنْ لا يملكون ؟ ما هو الفرق بين مَنْ يستطيعون ومَنْ لا يستطيعون ؟ ما هو الفرق بين مَنْ يفعلون ومَنْ لا يفعلون ؟ لماذا يتغلب البعض على المحن الهائلة التى لا يمكن تصورها ويحولون حياتهم إلى انتصارات، فى حين أن البعض الآخر - على الرغم مما يمتلكونه من مزايا - يحولون حياتهم إلى كارثة ؟ لماذا يتقبل البعض أى شىء

يحدث لهم ويحولونه لصالحهم، فى حين يحوله البعض الآخر إلى عكس ذلك ؟ ما هو الفرق بين دبليو. ميتشل وجون بيلشوى ؟ ما هو الفرق الذى يؤدى إلى اختلاف كيفية ونوعية الحياة ؟

لقد أصابنى الهوس هذا السؤال بالهوس طيلة حياتى . وعندما كبرت وجدت أناساً يتمتعون بكل أنواع الثراء ، وظائف عظيمة ، وأجسام سليمة . وكان علىّ أن أعرف السر وراء اختلاف حياتهم عن حياتى وحياة أصدقائى . إن الفرق يُعزى إلى الأسلوب الذى تواصلنا به مع الآخرين والأفعال التى نقوم بها . ما الذى نفعله عندما نجرب كل شىء ممكن ، ثم لا تسير الأمور كما نريد ؟ إن من ينجحون لا تواجههم مشكلات أقل ممن يفشلون ، فسكان القبور هم وحدهم الذين لا يعانون أىّ مشكلات . فليس ما يحدث لك هو ما يؤدى إلى النجاح أو الفشل ، بل إن نظرتك تجاه ما يحدث ورد فعلك تجاهه هما اللذان يوجدان هذا الفرق .

عندما عرف دبليو ميتشل أن ثلاثة أرباع جسده مغطى بحروق من الدرجة الثالثة ، لم يكن أمامه حيال هذا خيار فى تفسيره . إن معنى هذا الحادث قد يكون سبباً للموت أو الحزن أو أى شىء آخر ممكن . غير أنه اختار أن يتواصل مع نفسه قائلا : إن هذه التجربة حدثت لغرض ما . و سوف يمنحه – ذلك فى يوم ما – ميزة كبرى فى سعيه صوب إحداث تغيير فى العالم . ونتيجة لهذا التواصل ، وضع مجموعة من المعتقدات والقيم التى ظلت توجه حياته استنادا إلى شعوره بأن الحادث سيكون شيئا مفيدا وليس مأساة .

كيف تمكن بيت ستروديك من العدو فى مارثون بيكس بيك – بعد أن أصبح معاقاً – وهو أصعب مارثون فى العالم ، على الرغم من فقده يديه ورجليه ؟

الأمر بسيط . لقد أتقن تواصله مع نفسه . فعندما كانت حواس جسمه ترسل إليه في الماضي إشارات، وكان يفسرها على أنها ألم أو قصور أو إرهاق، كان - ببساطة - يغير معناها ويستمر في التواصل مع جهازه العصبي بصورة تجعله يواصل العدو .

« لا شيء يتغير ، بل نحن الذين نتغير »

هنري ديفيد ثورو

وقد أثار فضولي كيفية تحقيق الناس - على وجه التحديد - النتائج . منذ أمد بعيد ، أدركت أن النجاح يخلف وراءه مفاتيح له ، وأن مَنْ يحققون نتائج باهرة يقومون بأشياء معينة لتحقيق هذه النتائج . وأدركت أنه لا يكفي مجرد معرفة أن بيت ستروديك أو دبليو . ميتشل قد تواصلا مع نفسيهما بطريقة تحقق النتائج . وكان عليّ أن أعرف - بالضبط - كيف قاما بذلك . واعتقدت أنني لو كررت نفس ما فعله الآخرون تماماً ، فسوف أعيد تحقيق نفس النتائج الجيدة التي حققوها، كما اعتقدت أنه لو زرعت فسوف أحصد . وبمعنى آخر ، إذا كان هناك شخص أمكنه أن يكون متعاطفاً حتى في أحلك الظروف ، فإن بإمكاني أن أكتشف استراتيجيته في ذلك. على سبيل المثال : كيف نظر إلى الأمور ، وكيف استخدم جسمه في هذه المواقف ؟ عندها، أستطيع أن أصبح أكثر تعاطفاً. وإذا كان هناك زواج ناجح بين رجل وامرأة وكانا لا يزالان بعد خمسة وعشرين عاماً يكنان الحب لبعضهما البعض ، فإن بإمكاني أن أكتشف ما كانا يقومان ويؤمنان به مما أدى إلى هذه النتائج ، ثم بإمكاني أن أتبنى هذه

الأفعال والمعتقدات فى علاقاتى . وفى حياتى، حققت نتيجة كونى بدينًا للغاية، حيث بدأت أدراك أن كل ما أحتاج إليه هو محاكاة من يتمتعون بالرشاقة ، أى أن أكتشف ماذا يأكلون وكيف يأكلون ، وفيما يفكرون ، وبما يؤمنون ، وعندها، أستطيع أن أحقق نفس النتائج . ولقد فعلت الأمر ذاته فى الناحية المادية وفى علاقاتى الشخصية . ومن ثم بدأت فى محاكاة نماذج التفوق الشخصى . وقد درست – أثناء بحثى الشخصى عن التفوق – كل طريق يمكن أن أجده .

كان ذلك البحث منّى حتى وجدت ما يعرف ببرمجة اللغويات العصبية ، أو « إن . إل . بى » اختصارا . ولو قمت بتحليل الاسم ، فستجد أنه يتكون من كلمة « العصبية » إشارة إلى المخ ، و « اللغويات » إشارة إلى اللغة . أما البرمجة ، فهى تركيب خطة أو إجراء معين . والبرمجة باللغويات العصبية ، هى دراسة تأثير اللغة ، سواء كانت شفهية أو غير شفهية ، على الجهاز العصبى . وتتوقف قدرتنا على فعل أى شىء على قدرتنا فى توجيه جهازنا العصبى . ومن يحققون نتائج باهرة ، يفعلون ذلك من خلال إيجاد تواصل معين إلى الجهاز العصبى .

وتدرس البرمجة باللغويات العصبية كيفية تواصل الناس مع أنفسهم بصورة تؤدى إلى تحقيق الحالات والأوضاع النفسية المثلى لتوليد أكبر عدد من الخيارات السلوكية . وعلى الرغم من تسمية البرمجة باللغويات العصبية فهو اسم دقيق لموضوع هذا العلم ، إلا أنه قد يكون مسؤولا كذلك عن عدم سماعك به من قبل . ففى الماضى ، اختصر تدريسه على الأخصائيين، وعلى بعض رجال الأعمال المحظوظين . وعندما صادفته للمرة الأولى ، أدركت أنه شىء يختلف عن أى شىء قابلته من قبل . ولقد شاهدت أحد أطباء البرمجة باللغويات

العصبية ، وهو يعالج امرأة كانت خاضعة للعلاج من الاستجابات الرهابية لما يزيد على ثلاث سنوات ، وقد ذهبت هذه المخاوف فى خمس وأربعين دقيقة فقط. ولقد سحرنى ذلك ، وكان علىّ أن أعرف كل شىء عنه (بالمناسبة ، يمكن تحقيق نفس النتائج فى خمس أو عشر دقائق) . تمنح البرمجة باللغويات العصبية إطاراً منظماً لكيفية توجيه عقلك . هو يعلمك ليس فقط كيف توجه حالاتك النفسية وسلوكك ، بل والحالات التعيسة وسلوك الآخرين . وباختصار ، هو علم إدارة العقل بصورة مُثلى لتحقيق النتائج التى ترجوها .

إن البرمجة باللغويات العصبية تمنحنى - بالضبط - ما كنت أبحث عنه . فهو يقدم مفتاح فك رموز حول لغز قدرة البعض على أن يحققوا باستمرار ما أسميه بالنتائج المثلى . فإن كان بمقدور شخص ما أن يستيقظ فى الصباح بسرعة وسهولة وبكامل طاقته ، فهذه نتيجة قام بتحقيقها . والسؤال التالى هو كيف قام بتحقيقها ؟ وبما أن الأفعال هى أصل جميع النتائج ، فما هى الأفعال الذهنية والجسمية المعينة التى أنتجت العملية العصبية الجسمية للاستيقاظ من النوم بسهولة وسرعة ؟ من مسلمات هذا العلم ، أننا جميعا نمتلك نفس التركيبة العصبية ، ومن ثم ، فإذا كان بمقدور أى إنسان فى العالم أن يفعل شيئا ما ، فإن بمقدورك أنت أيضا أن تفعله إن أدرت جهازك العصبى بنفس الطريقة تماما . وتسمى عملية اكتشاف ما يقوم به الناس على وجه الدقة والتحديد لتحقيق نتيجة معينة بالمحاكاة .

ومرة أخرى ، فإن بيت القصيد يتمثل فى أنه إن كان أمر معين ممكناً لآخرين فى هذا العالم ، فهو أمر ممكن بالنسبة لك أيضا . فالمسألة لا تكمن فى قدرتك على تحقيق النتائج التى حققها شخص آخر ، بل هى مسألة

استراتيجية، أى كيف تمكن هذا الشخص من تحقيق النتائج ؟ فإذا كان لشخص ما قدرة كبيرة على عملية الهجاء، فإن هناك طريقة لتقليده حتى تصبح كذلك أيضا ، وذلك فى غضون أربع أو خمس دقائق . (سوف تتعلم هذه الاستراتيجية فى الفصل السابع) وإن كنت تعرف شخصاً يتواصل بصورة ممتازة مع أطفاله ، فإن بإمكانك أن تفعل الأمر ذاته . وإن كان بمقدور شخص ما أن يستيقظ فى الصباح بسهولة، فإن ذلك بإمكانك أيضا. عليك - ببساطة - أن تقلد إدارة الآخرين لجهازهم العصبى . ومن الواضح ، أن بعض المهام أكثر تعقيداً من غيرها، وتستغرق وقتاً أطول لمحاكاتها وتكرارها . ومع ذلك ، فإن كان لديك الرغبة والإيمان الكافيان فسيمكنك محاكاة شىء يستطيع أى إنسان أن يقوم به . وفى الكثير من الأحيان ، قد يكون هذا الشخص قد قضى سنوات من التجربة والخطأ من أجل أن يجد الطريقة المعينة التى يستخدم بها عقله وجسمه لتحقيق نتيجة ما . ولكن ، بإمكانك أن تتخطى هذه المرحلة ، عليك بمحاكاة الأفعال التى تطلبت سنوات للوصول بها إلى حد الكمال ، وعليك بتحقيق نتائج مشابهه فى غضون دقائق أو شهور أو على الأقل فى وقت أقل بكثير مما استغرقه الشخص الذى تود أن تقلد نتائجه .

جون جرندر وريتشارد باندلر هما المسؤولان الرئيسيان عن البرمجة باللغويات العصبية . وجرندر هو من أشهر علماء اللغويات فى العالم ، أما باندلر فهو رياضى وعالم جشتالت وخبير فى الكمبيوتر . وقد قرر الرجلان استخدام موهبتهما فى مهمة فريدة وهى خلق وتعديل أنماط سلوكية بشرية أخرى بمحاكاة أفضل الناس فى مجالاتهم . وقد بحثوا عن أناس كانوا أكثر فاعلية فى تحقيق أشياء يسعى معظم الناس إليها ، ألا وهى التغيير . وقد قاموا

بدراسة رجال الأعمال والأطباء وغيرهم من الناجحين من أجل استخلاص الدروس والأنماط التى اكتشفوها على مدار سنوات من التجربة والخطأ .

ويشتهر باندلر وجرندر بعدة أعمال فعالة عن التدخل فى نماذج وأنماط السلوك والتى قاما بتوينها فى محاكاة الدكتور ميلتون اريكسون وهو من أعظم علماء المعالجة بالتنويم المغناطيسى فى التاريخ ، وفرجينيا ساتير وهى عالمة كبيرة فى طب العلاج الأسرى ، وجرجورى باتسون وهو عالم أصول الإنسان (انثر بيولوجى) . وقد اكتشف الاثنان ، على سبيل المثال ، كيف استطاعت ساتير دائما إيجاد حلول فى العلاقات الأسرية فى حين فشل الأطباء الآخرون فى ذلك . فقد اكتشفاً أنماط الأفعال التى قامت بها لتحقيق النتائج . وقد قاما بتدريب طلابهما عليها والذين قاما بدورهم بتطبيقها وتمكنوا من إحراز نفس النتائج الجيدة على الرغم من عدم توافر سنوات خبرة العالمة الشهيرة لديهم . لقد زرعوا نفس البذور ولذلك جنوا نفس الثمار . وباستخدام الأنماط الأساسية التى قاموا بمحاكاتها مستفيدين من خبرات هؤلاء العلماء الثلاثة . بدأ باندلر وجرندر فى وضع وتدريس أنماطهم الخاصة بهم . وتعرف هذه الأنماط بالبرمجة باللغويات .

لقد قام هذان العبقريان بأكثر من مجرد تزويدنا بسلسلة من الأنماط الفعالة القوية لتحقيق التغير . والاهم من ذلك أنهما زودونا بنظرة منتظمة لكيفية تقليد أى شكل من أشكال التفوق الإنسانى فى فترة وجيزة جداً .

لقد كان نجاحهم أسطوريا ، ومع ذلك ، وحتى مع توفر الأدوات ، فإن الكثيرين تعلموا فقط أنماط تحقيق التغيير العاطفى والسلوكى ولم تكن لهم

القدرة الشخصية على استخدامها بصورة فعالة ومتناغمة . ومرة أخرى ، فإن امتلاك المعرفة وحده لا يكفى ، فالأفعال هى التى تحقق النتائج .

ومع إطلاعى على المزيد من كتب البرمجة باللغويات العصبية ، أصابتنى الدهشة لعدم وجود سوى القليل ، أو عدم وجود شىء عن عملية المحاكاة . وبالنسبة لى ، فإن المحاكاة هى الطريق إلى التفوق . فهى تعنى أنه إن رأيت أى إنسان فى هذا العالم يحقق نتائج أرجو تحقيقها ، فسيكون بإمكانى أن أحقق نفس النتائج إن كنت مستعداً لدفع ثمن ذلك من الوقت والجهد ، وإذا كنت ترغب فى تحقيق النجاح ، فإنك تحتاج فقط إلى أن تجد طريقة تحاكى بها مَنْ حققوا النجاح بالفعل . بمعنى أن تكتشف ما هى الأفعال التى قاموا بها ، وعلى وجه التحديد ، كيف استخدموا جسمهم وعقلهم لتحقيق النتائج التى ترغب فى تقليدها . فإن كنت تريد أن تصبح صديقاً أفضل ، أو أكثر غنىً ، أو أبا أو رياضيا أفضل ، فكل ما عليك هو أن تعثر على نماذج للتفوق .

وفى الغالب، يكون من يحركون العالم ويهزونه من المقلدين المحترفين ، أى أولئك الذين أتقنوا فن تعلُّم كل ما يستطيعون تعلّمه من خلال اتباع تجربة الآخرين بدلا من اتباع تجربتهم الشخصية . وهم يعرفون كيف يوفرون السلعة التى لا يحصل أىٌّ منا مطلقا على كفايته منها ألا وهى الوقت . وفى واقع الأمر، لو تأملت فى قائمة مجلة النيويورك تايمز لأكثر الكتب مبيعاً لوجدت أن معظم الكتب التى على قمة هذه القائمة تحتوى على نماذج عن كيفية فعل شىء بصورة أكثر فاعلية . ومنها كتاب « الابتكار والريادة» لبيتر دركرز . وفيه يوضح السيد دركرز الأفعال المعينة التى يجب أن يقوم بها المرء من أجل أن يكون مبتكراً وريادياً فعالاً . ويوضح بصورة جلية أن الابتكار عملية خاصة جداً

ومتعمدة . كما أنه لا يوجد ما هو سحرى، نمطيى بشأن كون الإنسان رائعا فى مجال ما . كما أن ذلك ليس جزءًا من التركيبة الجنينية للإنسان ، بل هو علم يمكن تعلمه . فهل يبدو ذلك مألوفاً ؟ يُنظر إلى دركرز على أنه مؤسس الممارسات التجارية الحديثة، وذلك بسبب مهارات المحاكاة التى قام بوضعها . وكتاب «مدير الدقيقة الواحدة » لكينيث بلانشارد وسبنسر جونسون هو نموذج للتواصل الإنسانى والإدارة البسيطة والفعالة للعلاقات الإنسانية . وقد وضع هذا الكتاب عن طريق محاكاة بعض أكثر المديرين فاعلية فى البلاد . وكتاب «البحث عن التفوق » (توماس جى . بيترس وربورت اتس . ووترمان الابن يقدم نموذجاً للشركات الناجحة فى أمريكا . أما كتاب « جسر إلى الأبدية » لمؤلفه ريتشارد باتس فيقدم وجهة نظر جديدة ، نموذجاً جديداً لكيفية النظر إلى العلاقات ، وتمضى القائمة إلى ما لا نهاية . ويمتلىء هذا الكتاب كذلك بسلسلة كبيرة من النماذج الخاصة بكيفية إدارة عقلك وجسمك واتصالاتك بالآخرين بصورة تحقق نتائج باهرة لكل من يعنيه الأمر . غير أن الهدف الذى وضعته لك هو ألا تتعلم فقط هذه النماذج والأنماط ، بل أن تتخطاها بخلق النماذج الخاصة بك .

إن بإمكانك أن تعلّم كلبا أنماطاً تحسن سلوكه ، وفى مقدورك أن تفعل المثل مع الناس . غير أن ما أرغب فى أن تتعلمه هو عملية ، وإطار وعلم يسمح لك بتقليد التفوق حيثما تجده، وأريدك أن تتعلم بعض أكثر أنماط البرمجة باللغويات العصبية فاعلية. إلا أننى أريدك أن تصبح أكثر من مجرد متبع لعلم البرمجة باللغويات العصبية ، لأننى أريدك أن تصبح نموذجاً ، وأن تفهم التفوق فهماً تاماً، ثم تجعله تفوقا لك أنت ، وأن تسعى دائما وراء تقنيات الأداء الأمثل،

لا أن تلتزم بسلسلة واحدة من النظم أو الأنماط، بل أن تبحث دائما عن طرق جديدة وفعالة لتحقيق النتائج التى ترجوها .

ومن أجل أن تقلّد التفوق ، ينبغى عليك أن تصبح مخبراً وشرطياً، وأن تطرح الكثير من الأسئلة، وتتعقب جميع المفاتيح المؤدية إلى تحقيق النجاح .

لقد عملت فى جيش الولايات المتحدة، ورأيت أفضل رامٍ كيف يحسن من رمايته وذلك بالعثور على الأنماط المعينة للتفوق فى الرماية . وتعلّمت مهارات اتقان فى الكاراتيه بملاحظة ما يقوم به ويفعله متقنوه . ولقد حسنت كذلك من أداء الرياضيين الأولمبيين والمحترفين . لقد حققت ذلك من خلال العثور على طريقة أقلد بها تماماً ما يفعله هؤلاء الرياضيون عندما كانوا يحققون أفضل نتائجهم ثم أظهرت لهم كيف يمكنهم استدعاء هذا الأداء عند الطلب .

إن البناء على نجاح الآخرين هو من الجوانب الرئيسية للجزء الأكبر من التعلم فى عالم التقنية ، فإن أى تقدم فى الهندسة أو تصميم فى الكمبيوتر يأتى بطبيعة الحال من الاكتشافات والنجاحات السابقة . وفى دنيا الأعمال ، فإن الشركات التى لا تتعلم من الماضى ولا تعمل طبقاً لأحدث المعلومات ، سوف يكتب لها الفشل .

أما دنيا السلوك الإنسانى فهى تعد من المجالات القليلة التى لاتزال تعمل طبقا للنظريات والمعلومات العتيقة . والكثيرون منا ما يزالون يتبعون فكر القرن التاسع عشر فى كيفية عمل المخ وتوليد السلوك . فعندما نستدعى كلمة الاكتئاب نصاب به بالفعل . وفى واقع الأمر ، فإن مثل هذه الكلمات يمكن أن تكون نبوءات نحققها نحن بأنفسنا . ويعلمك الكتاب الذى بين يديك تقنية متوفرة بالفعل ، وهى تقنية يمكن أن تستخدمها فى تحقيق كيفية الحياة التى ترغبها .

وقد وجد «باندلر وجروندر» أن هناك ثلاثة مكونات رئيسية يجب تقليدها من أجل إعادة تحقيق أى شكل من أشكال التفوق الإنسانى . وهى فى واقع الأمر الأشكال الثلاثة الرئيسية للأفعال الذهنية والجسمانية التى تكون أكثر توافقاً بصورة مباشرة مع جودة النتائج التى نحققها . فتخيلها على أنها ثلاثة أبواب تؤدى إلى قاعة مأدبة طعام رائعة .

يمثل الباب الأول نظام الإيمان عند الفرد . فما يؤمن به الإنسان وما يعتقد إمكانية أو عدم إمكانية تحقيقه يحدد بدرجة كبيرة ما يمكن وما لا يمكن له أن يقوم به . وكما تقول العبارة القديمة : « إن فعلك للشىء من عدمه يتوقف على إيمانك بقدرتك على فعله من عدمه » وهى عبارة صحيحة إلى حد ما ، وذلك لأنك عندما لا تؤمن بقدرتك على فعل أمر ما ، فإنك ترسل رسائل متواصلة إلى رسائل جهازك العصبى تحد أو تقضى على قدرتك على فعل هذا الشىء بعينه . أما إن كنت ترسل إلى جهازك العصبى برسائل تفيد قدرتك على فعل أمر ما ، عندها سيرسل الجهاز العصبى إلى مخك إشارات ليحقق النتيجة المرجوة ويفتح الباب أمام إمكانية تحقيق هذا الشىء . ومن ثم فإن استطعت أن تقلد نظام الإيمان عند فرد ما فستكون تلك هى الخطوة الأولى نحو التصرف بشكل مماثل له. وبالتالى ، نحو تحقيق نوع مشابه من النتائج . وسوف نلقى المزيد من الضوء على نظم الإيمان فى الفصل الرابع .

والباب الثانى الذى يجب عليك فتحه هو التركيب الذهنى للفرد . فهو الطريقة التى ينظم الناس بها أفكارهم ، وهو عبارة عن رمز أو "كود". ففى رقم الهاتف سبعة أعداد ، وعليك أن تطلبها بالترتيب الصحيح للوصول إلى من تريد التحدث إليه ، وينطبق الأمر ذاته على جزء المخ والجهاز العصبى الذى يمكن أن يكون

أكثر فاعلية فى مساعدتك على الوصول إلى النتيجة المرجوة . والأمر نفسه ينطبق على التواصل . وفى كثير من الأحيان ، لا يتواصل الناس مع بعضهم البعض بصورة جيدة ، وذلك لاختلاف ما يستخدمونه من رموز ولاختلاف تركيباتهم الذهنية . فعليك أن تحلل هذه الرموز كى تصل إلى تقليد أفضل صفات الآخرين . وسوف نتناول التركيب الذهنى فى الفصل السابع .

والباب الثالث يتعلق بالجانب الفسيولوجى (وظائف الأعضاء) ، فالعقل والجسد على صلة وثيقة . فالطريقة التى تستخدم بها وظائف الأعضاء - الطريقة التى تتنفس بها وتقف وتجلس وتعبيرات وجهك وطبيعة تحركاتك - كلها تحدد الحالة النفسية التى تكون عليها . وتحدد الحالة النفسية التى تكون عليها بدورها مدى وجودة السلوك الذى تستطيع القيام به . وسوف نناقش الجانب الفسيولوجى (علم وظائف الأعضاء) بتعمق أكبر فى الفصل التاسع .

وفى واقع الأمر ، فإننا نقوم بعملية التقليد طوال الوقت فكيف يتعلم الطفل الكلام ؟ وكيف يتعلم الرياضى الصغير من رياضى أكبر ؟ وكيف يتعلم رجل الأعمال الطموح من هيكلة شركته فيما يلى نموذج محاكاة بسيط من دنيا الأعمال . من الطرق التى يربح بها الناس الكثير من المال فى هذا العالم ما أسميه بتقرير الأولوية . فنحن نعيش فى ثقافة متناغمة بدرجة كافية لتجعل ما ينجح فى مكان ينجح فى الغالب فى غيره من الأماكن . فلو أسس أحد الأشخاص شركة ناجحة تبيع الكعك بالشيكولاتة فى أحد المتاجر الكبيرة ؟ ، فهناك احتمالات لنجاح نفس الأمر فى دالاس . ولو قام أحد الأشخاص فى شيكاغو بإدارة شركة يقوم موظفوها ممن يرتدون الملابس الفاخرة بتسليم الرسائل ، فهناك احتمالات لنجاح الأمر ذاته فى لوس انجلوس أو نيويورك .

وكل ما يفعله الكثيرون كي ينجحوا فى دنيا الأعمال هو أن يجدوا ما يروج فى إحدى المدن ثم يقلدونه فى مكان آخر قبل أن يحل الوقت الفاصل . وكل ما عليك أن تفعله هو أن تأخذ نظاماً مثبتاً بالتجربة ثم تقوم بتقليده. والأفضل من ذلك أن تحسنه ، ويضمن مَنْ يفعلون ذلك النجاح المحقق لأنفسهم .

واليابانيون هم أعظم المحاكين فى العالم . ما هو السر وراء المعجزة المذهلة للاقتصاد اليابانى ؟ هل هو الابتكار المذهل ؟ ربما فى بعض الأحيان ، إلا أنك لو فحصت التاريخ الصناعى للعقدين الماضيين فلن تجد سوى القليل جدا من المنتجات الرئيسية الجديدة أو التقدم التقنى قد بدأ فى اليابان . فاليابانيون يأخذون - فقط - الفكرة والمنتج من هنا ، بدءًا من السيارات وحتى أشباه الموصلات ومن خلال المحاكاة الرائعة ، احتفظوا بأفضل المكونات ثم حسّنوا ما عدا ذلك .

« عدنان محمد خاشقجى » هو فى نظر العديد من الناس أغنى رجل فى العالم ، فكيف وصل إلى هذه المكانة ؟ الأمر بسيط ، لقد قلد « ركفلر » ، و« مورجانز» وغيرهما من كبار رجال دنيا المال . فقد قرأ كل شىء عنهم قدر ما استطاع ، ودرس ما كانوا يؤمنون به ، وقلّد استراتيجياتهم . ولماذا تمكن «دبليو متيشل» ليس فقط من البقاء بل والازدهار بعد تجربة مروعة كالتى تعرض لها . لقد كان لديه نموذج للقدرة ، وكان هذا النموذج الإيجابى أقوى من التجارب السلبية التى تعرض لها . إن الفرق بين الناجحين والفاشلين لا يكمن فيما يمتلكون بل فى طريقة اختيارهم لما يرونه واستغلالهم لإمكاناتهم ومصادرهم وتجاربهم فى الحياة .

وقد بدأت من خلال نفس عملية المحاكاة تلك فى الحصول على نتائج فورية من نفسى ومن الآخرين . وقد واصلت السعى وراء أنماط أخرى للتفكير. وبالفعل، حققت نتائج مذهلة فى فترة قصيرة من الزمن . وأطلق على هذه الأنماط مجتمعة عبارة « تقنيات الأداء الأمثل » . وبمثل هذه الاستراتيجيات تكوّن هذا الكتاب . ولكننى أريد أن أوضح أمراً ، إن هدفى ، والنتيجة التى أصفها لكم ، لا تكمن فقط فى أن تتقنوا الاستراتيجيات التى أصفها هنا ، فعليكم أن تحددوا وتطوروا استراتيجياتكم وأنماطكم الخاصة بكم . لقد علمنى «جون جرندر» ألا أؤمن بشىء بصورة شديدة ، لأنه - إن فعلت - فسيكون هناك دائما مكان لا ينجح فيه هذا الاعتقاد . والبرمجة باللغويات العصبية هى أداة قوية لا أكثر ، أداة يمكنك استخدامها فى وضع توجهاتك واستراتيجياتك ومعلوماتك الخاصة بك . وليس هناك من استراتيجية يكتب لها النجاح دائما .

والمحاكاة هى بلا شك أمر جديد . لقد قلّد كل مبتكر عظيم اكتشافات الآخرين من أجل أن يخترع شيئا جديدا . كما أن كل طفل قلّد العالم الخارجى حوله .

غير أن المشكلة تكمن فى أن معظمنا يقلّد مستوى يتسم تماما بالمصادفة وعدم التركيز . فنحن ننتقى شيئا من هذا الشخص أو ذاك ، وتفتقد شيئا أكثر أهمية من الشخص ذاته . ونحن نقلد شيئًا جيداً من هنا ، وآخر سيئا من هناك . ثم نحاول تقليد شخص نحترمه غير أننا لا نعرف كيف نفعل ما يقوم به.

« إن اجتماع الأعداد والفرصة يولدان ما نسميه بالحظ »

انتونى روبينز

انظر إلى هذا الكتاب على أنه مرشدك ودليلك للمحاكاة الواعية الدقيقة، وكفرصة لك كى تصبح على وعى بشىء كنت تقوم به طوال حياتك .

وإن من حولك موارد واستراتيجيات أسطورية . إننى أتحداك أن تبدأ فى التفكير بأسلوب المحاكاة، وأن تكون على وعى دائم بأنماط ونماذج الأفعال التى تحقق النتائج الباهرة . لو استطاع شخص ما أن يحقق نتيجة باهرة ، فإن السؤال الذى ينبغى أن يتبادر إلى ذهنى هو : « كيف حقق هذه النتيجة ؟ » وإننى ليحدونى الأمل فى أن تواصل سعيك وراء التفوق ووراء السحر فى كل شىء تراه، وأن تتعلم كيفية تحقيقه كى تحقق نفس النتائج متى شئت .

والأمر الثانى الذى سوف نستكشفه هو ما الذى يحدد استجابتنا لظروف الحياة المختلفة . فلنواصل دراستنا لـ ..

الفصل الثالث

قوة الحالة النفسية

« إن العقل هو الذى يجعلك سليماً، أو مريضاً،
تعيساً أو سعيداً ، غنياً أو فقيراً »

ادموند سبنسر

هل سبق وأحسست بأنك لا يمكن أن ترتكب أى خطأ ؟ أو مررت بوقت احسست فيه بأن كل شيء يسير على ما يرام ؟ ربما كان ذلك أثناء مباراة للتنس حزت فيها على نقطة من كل ضربة ، أو اجتماع عمل حصلت فيه على كل ما تريد من إجابات . وربما كان ذلك وقتا فعلت فيه شيئا بطولياً أو مهما لم تكن تظن أن لديك القدرة على إنجازه . ومن المحتمل أن تكون قد مررت بتجربة على عكس ذلك تماما ، مثل يوم لم يمض منه أى شيء على ما يرام . وربما تتذكر أحيانا فشلت فيها فى أشياء كنت تفعلها بكل اليسر ، وأحياناً كانت فيها كل خطوة تقوم بها غير صحيحة ، وأحياناً سُدّت أمامك فيها كل الأبواب ، ولم ينجح فيها أى شيء قمت بتجربته .

فما هو الفرق بين الحالتين ؟ فأنت نفس الشخص فى كلتيهما ، ومن المفترض أن لديك الطاقات والقدرات فى الموقفين . فلماذا تحقق نتائج ضعيفة

مرة، ثم تحقق نتائج مذهلة فى المرة الأخرى ؟ لماذا يمر أفضل الرياضيين بأيام يمضى كل شىء فيها على ما يرام، ثم تأتى أيام لا يستطيعون فيها تحقيق أدنى نتيجة .

والفارق هنا هو الحالة الفسيولوجية العصبية التى تكون عليها . فهناك حالات تمنحك القدرة والثقة والحب والقوة الداخلية والسعادة والنشوة والإيمان والتى تفجر فيك ينابيع القوة والقدرات الشخصية . وهناك حالات معوقة مثل الارتباك والخوف والاكتئاب والقلق والحزن والإحباط التى تجعلك لا حول لك ولا قوة . وجميعنا يمر بأوقات جيدة وسيئة . هل سبق ودخلت مطعما فزمجرت النادلة قائلة : « ماذا تريد ؟ » هل تظن أنها تتحدث بهذا الأسلوب دائما ؟ ربما مرت بحياة صعبة فكانت تلك طريقة تحدثها دائما ، إلاّ أن هناك احتمالاً أكبر بأنها مرت بيوم صعب نتيجة التعامل مع العديد من الزبائن، وتعرضت للمضايقات من بعضهم . فهى ليست امرأة سيئة، ولكنها فى حالة ضيق شديد ، فإن استطعت أن تغير حالتها فبإمكانك أن تغير من سلوكها .

إن فهم الحالة النفسية هو مفتاح التغيير وتحقيق التفوق . والسلوك يأتى نتيجة لحالتنا النفسية . إننا دائما نحقق أفضل ما يمكننا بالموارد المتاحة لنا ، إلا أننا – أحياناً – نجد أنفسنا فى حالة لا حول لنا فيها ولا قوة . هناك أحيان فى حياتى قلت أو فعلت فيها – وأنا فى حالة نفسية معينة – أمراً ندمت أو شعرت بالخجل منه . وربما يكون الأمر ذاته قد وقع لك ، ومن المهم أن تتذكر هذه الأحيان عندما يعاملك شخص ما بصورة سيئة . ومن ثم ، فإنك تخلق شعوراً بالتعاطف بدلا من الغضب، وتذكر أن سلوك النادلة أو غيرها من الناس لا يدل عليها تماما . وعليه ، فمفتاح الأمر هو أن نتولى مسؤولية حالاتنا

النفسية ، ومن ثم ، سلوكنا . ماذا لو استطعت أن تشير بإصبعك فتصبح فى حالة نفسية مفعمة بالنشاط وسعة الحيلة متى شئت وهى حالة تشعر فيها بالسعادة ، وتتأكد من تحقيق النجاح ، ويشع جسدك بالطاقة وعقلك بالحيوية. حسنا ، هذا أمر ممكن .

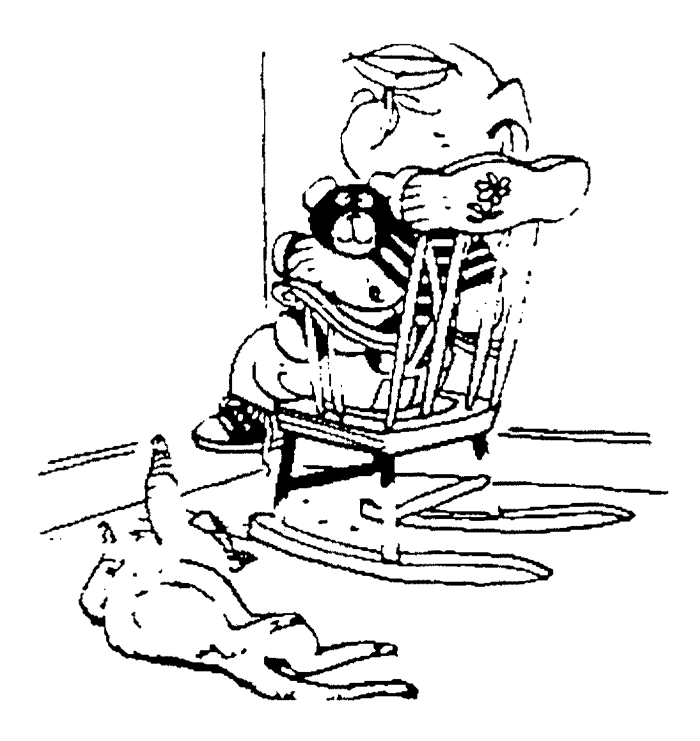
بمجرد أن تنتهى من هذا الكتاب ، ستعرف كيف تجعل نفسك فى الحالة النفسية التى تكون فيها على أكبر درجة من سعة الحيلة والقوة، وأن تخرج نفسك من حالات العجز متى شئت . وتذكّر أن الفعل هو مفتاح القوة . وهدفى هو أن أشاركك طريقة استخدام الحالات النفسية التى تؤدى إلى أفعال قاطعة ومتناغمة وملتزمة . وسوف نعرف فى هذا الفصل ما هى هذه الحالات وكيفية عملها . وسوف نتعلم كذلك أهمية السيطرة على حالاتنا النفسية لجعلها تعمل فى صالحنا .

ويمكن تعريف الحالة النفسية بأنها مجموع الملايين من العمليات العصبية ، وبمعنى آخر، فهى مجموع تجاربنا فى أى لحظة زمنية . وتحدث معظم حالاتنا النفسية دون أى توجيه عن وعي منّا . فنحن نرى شيئاً فنستجيب له بواسطة الدخول فى حالة نفسية ما . وقد تكون حالة نفسية رحبة ومفيدة ، وقد تكون حالة نفسية تتسم بالعجز والقصور ، غير أن معظمنا لا يبذل الكثير من أجل السيطرة عليها . والفارق بين أولئك الذين يفشلون فى تحقيق أهدافهم فى الحياة وبين مَنْ ينجحون هو نفس الفرق بين مَنْ لا يستطيعون وضع أنفسهم فى حالة نفسية تساندهم وأولئك الذين يستطيعون وضع أنفسهم فى حالة نفسية تساندهم فى إنجازاتهم .

إن جميع ما يريده الناس تقريبا هو حالة ممكنة . ضع قائمة بالأمور التى تريدها فى الحياة ، هل تريد الحب ؟ حسنا ، الحب هو حالة عاطفة وشعور منبث إلى أنفسنا، ونشعر به فى داخلنا استناداً إلي حافز معين من البيئة . هل تريد الثقة ؟ هل تريد الاحترام ؟ فهى جميعا أمور نخلقها ، فنحن نخلق هذه الحالات النفسية فى داخلنا. وربما تريد المال ، حسنا ، ألا ترغب فى قطع صغيرة من الورق الأخضر تزينها وجوه مشاهير راحلين . إنك تريد ما يرمز له الحب مثل : الثقة ، الحرية ، أو غيرها من الحالات التى يمكن أن يساعد فى توفيرها المال . وعليه ، فإن مفتاح الحب ومفتاح السعادة ومفتاح القدرة التى سعى الإنسان وراءها على مر السنين ، هى القدرة على توجيه حياته ، أى القدرة على معرفة كيفية توجيه وإدارة حالاتك النفسية .

وتعلُّم كيفية إدارة عقلك بشكل فعال هو المفتاح الأول لتوجيه حالتك النفسية وتحقيق النتائج التى ترجوها فى الحياة . ومن أجل ذلك ، فإننا فى حاجة إلي أن نتعلم القليل عن طريقة عملها . أن نعرف ما الذى يوجد الحالة النفسية فى المقام الأول . ولقرون ، ظل الإنسان مبهورا بطرق تغيير حالاته النفسية. ومن ثم، تغيير تجاربه فى الحياة . وقد جرّب لتحقيق ذلك الصوم والعقاقير والشعائر الدينية والموسيقى والطعام والغناء وغير ذلك. ولكل من هذه الأشياء طرق استخدامها وأوجه قصورها ، إلا أنك الآن سوف تتعرف على طرق لها نفس الدرجة من القوة ، بل أسرع وأكثر دقة فى العديد من الحالات .

دينيس الشرير



لماذا تبدو هذه الأشياء الغبية ذكية للغاية ،
فى حين أنها لا تبدو كذلك ؟

مصرح باستخدام شعار دينس الشرير من هانك كتشام ونقابة الأخبار الأمريكية

لو كان السلوك برمته نتيجة الحالة النفسية التى نحن عليها؛ لربما اختلف تواصلنا وسلوكنا عندما نكون فى حالة تتسع فيها جعبتنا عما نكون ونحن فى حالة نشعر فيها بالعجز . ومن هنا ، فإن السؤال التالى هو : « ما الذى يؤدى إلى الحالة النفسية ؟ » هناك مكونان أساسيان للحالة النفسية .

الأول : هو تمثيلنا الداخلي. والثاني : هو حالة استخدام فسيولوجيتنا (علم وظائف الأعضاء). إن كيفية تصورنا للأمور إضافة إلى حوارنا الداخلي الذاتي، أي ما نقوله لأنفسنا حول الموقف الراهن ، كليهما يخلقان الحالة النفسية التي نكون عليها. ومن ثم يخلقان السلوك الذي يصدر عنا . على سبيل المثال : كيف تعامل شريك حياتك أو صديقك عندما يحضر متأخراً عن موعده ؟ حسنا ، سيتوقف ذلك لدرجة كبيرة على الحالة النفسية التي تكون عليها عندما يصل صديقك ، وسوف تتحدد حالتك لدرجة كبيرة بما كنت تمثله في عقلك كسبب للتأخير . فلو تبادر إلى ذهنك أن هذا الشخص الذي يهمك قد يكون تعرض لحادث أو حدث له نزيف أو تُوُفِّيَ أو يعالج في المستشفى ، فعندما يدخل هذا الشخص من الباب ، فقد تقابله وعينك مغرورقة بالدموع أو بتنهيدة ارتياح أو بالعناق وبالسؤال عما حدث . يَنْبُعُ هذا السلوك من حالة القلق . غير أنك لو تصورت أن لمحبوبتك علاقة سرية ، أو أخبرت نفسك مراراً وتكراراً أن هذا الشخص يتأخر لمجرد أنه لا يهتم بوقتك أو بمشاعرك ، لاختلف استقبالك له تماما عندما يعود هذا المحبوب إلى البيت ، وذلك نتيجة لحالتك النفسية. وسوف تتولد مجموعة جديدة تماماً من السلوك عن حالة الشعور بالغضب أو الشعور بالاستغلال .

والسؤال التالي البديهي : ما الذي يجعل الشخص يمثل الأمور بدافع حالة القلق ، في حين يخلق آخر تمثيلاً داخلياً يضعه في حالة شك أو غضب ؟ حسناً، هناك عوامل كثيرة لذلك ؟ وربما نكون قد حاكينا ردود أفعال آبائنا أو غيرهم ممن نحتذي بهم في هذه المواقف . على سبيل المثال : إذا كانت والدتك تقلق دائماً عندما يعود والدك متأخراً إلى البيت ، فقد تمثل أنت أيضاً

الأمور بصورة تقلقك . ولو قالت أمك إنها لا تثق بوالدك ، فربما تكون قد حاكيت هذا النموذج. ومن هنا ، فإن معتقداتنا ومواقفنا وقيمنا وخبراتنا الماضية مع شخص معين ، إنما تؤثر على طرق تمثيلنا لسلوكهم .

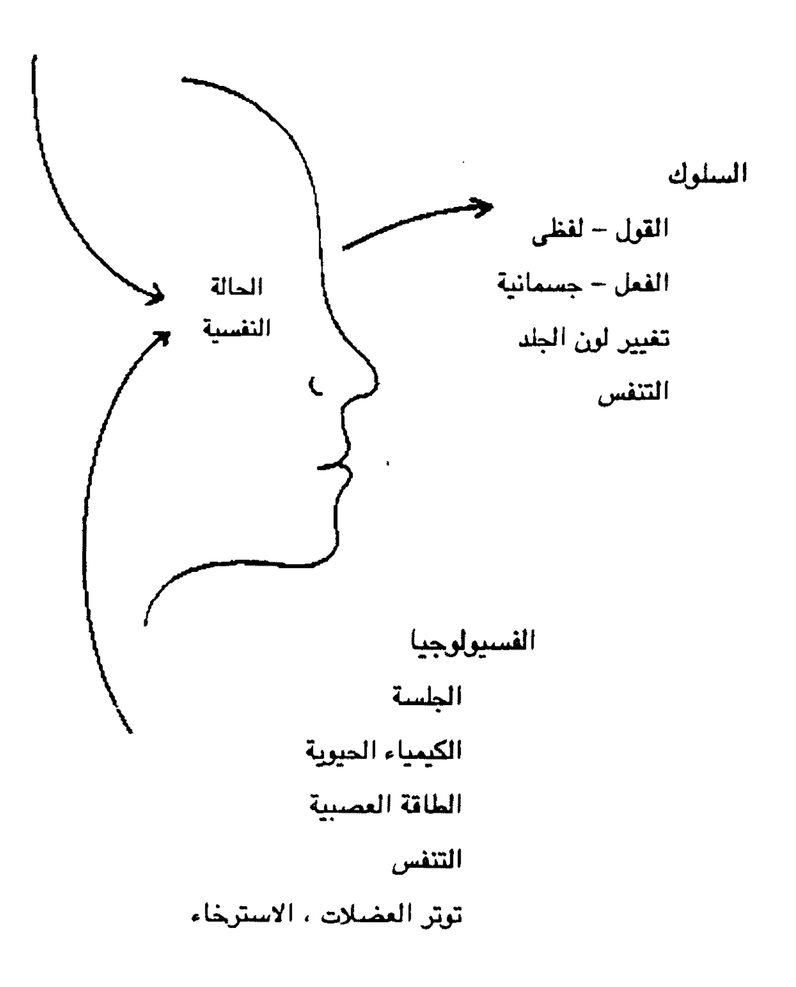
بل إن هناك عاملاً أهم وأقوى فى كيفية نظرتنا وتمثيلنا للعالم ، ألا وهو نمط استخدامنا لفسيولوجيتنا فتوتر العضلات وما نأكله وطريقة تنفسنا وطريقة جلوسنا والمستوى العام لعمل كميائنا الحيوية ، لكل ذلك أثر كبير على حالتنا النفسية . ويعمل التمثيل الداخلى وفسيولوجيا الجسم معا فى دائرة لضبط أجهزة الجسم . فأىُّ شىء يؤثر على أحد الأجهزة يؤثر على الآخر . ومن ثَمَّ ، فإن تغيير الحالات النفسية ينطوى على التمثيل الداخلى وعلى تغيير فسيولوجيا الجسم . فإذا كان من المفترض أن يكون شريك حياتك أو طفلك أو حبيبك فى البيت فتكون فى أحسن حالاتك النفسية والفسيولوجية والعكس إذا فكرت فى أن يكون قد وقع له حادث مرورى فتصاب بحالة من التوتر العضلى والآلام أو انخفاض نسبة السكر فى الدم ، فسوف تميل إلى تمثيل الأمور لنفسك بصورة تضخم مشاعرك السلبية . فكّر فى هذا الأمر : عندما تشعر بأنك حيوى من الناحية الفسيولوجية ، وبأنك فى أتم نشاطك ، ألا تنظر إلى العالم من منظور مختلف عما عليه الحال لو كنت متعباً أو مريضاً ؟ إن حالتك الفسيولوجية تغير الطريقة التى تنظر بها إلى العالم ، ومن ثم، تغير رؤيتك له . فعندما تنظر إلي الأمور على أنها صعبةٌ ومحبطةٌ ، ألا يمضى جسمك على نفس المنوال ويصبح متوترا ؟ ومن هنا ، فإن هذين العاملين يتفاعلان مع بعضهما البعض دائما لخلق الحالة النفسية التى تكون عليها . والحالة التى نكون عليها وتحدد نوع السلوك الذى يصدر عنا .

كيف نخلق حالتنا النفسية وسلوكنا

التمثيل الداخلى

ما الذى نصوره فى عقلنا، وكيف نفعل ذلك ؟

ماذا نقول ونسمع فى عقولنا، وكيف نقوم بذلك ؟



من أجل السيطرة على سلوكنا وتوجيهه، يجب أن تتوفر لنا القدرة على التحكم فى حالتنا النفسية وتوجيهها وذلك بالتحكم فى تمثيلنا وفسيولوجيتنا الداخلية . عليك فقط أن تتخيل أن تكون مسيطراً بنسبة مائة فى المائة على حالتك النفسية فى أى وقت .

وقبل أن نوجه تجاربنا فى الحياة ، علينا أولاً أن نتفهم الطريقة التى نتعرض فيها للتجربة . فالإنسان ، لكونه من الثدييات يستقبل ويمثل المعلومات عن بيئته من خلال مستقبلٍ والحواس الخمسة التى تتضمن التذوق والشم والرؤية والسمع واللمس . ونحن نستخدم - فى اتخاذ قرارتنا التى تؤثر على سلوكنا - ثلاثةً من هذه الحواس بصورة رئيسية هى : الرؤية والسمع واللمس .

وتنقل هذه المستقبلات الحافز الخارجى إلى المخ . ومن خلال عملية التعميم والتحريف والإسقاط ، يأخذ المخ - بعد ذلك - هذه الإشارات الكهربائية ويرشحها لتمثيل داخلى .

ومن ثم ، فإن تمثيلك الداخلى - خبرتك بالحدث - ليست بالضبط ما حدث ، بل هى بالأحرى إعادة عرض داخلى شخصى له . ولا يستطيع العقل الباطن للفرد أن يستخدم جميع الإشارات التى ترسل إليه . فمن المحتمل أن تصاب بالجنون لو اضطررت للإحساس عن وعى بآلاف المنبهات بدءًا بنبض الدم فى إصبعك الأيسر إلى اهتزاز أذنك . ولذلك ، فإن المخ يرشح ويخزن المعلومات التى يحتاجها أو يتوقع أن يحتاجها فى المستقبل ، ويسمح للعقل الباطن للفرد أن يتجاهل الباقى .

توضح عملية الترشيح ذلك الفرق الكبير فى المنظور الفردي . فيمكن لشخصين أن يشاهدا حادثاً مرورياً واحداً ، إلا أنهما يقدمان وصفين مختلفين للحادث . فقد يهتم أحدهما أكثر بما رآه، فى حين يهتم الآخر أكثر بما سمعه . فقد رأى كل منهما الحادث من زوايا مختلفة . واستقبله بفسيولوجية مختلفة . ففى حين، كان يتمتع أحدهما بنظر حاد ، فمن الممكن أن يكون للآخر قدرات جسمانية ضعيفة ، وربما تعرض أحدهما نفسه لحادث، ولديه تمثيل مجسم فجرّب فى عقله فعلا . وبصرف النظر عن الموقف ، فإن كليهما سيكون له تمثيل مختلف والتمثيل الداخلى كمرشحات جديدة التى من خلالها سوف يرون الأمور فى المستقبل .

وهناك مفهوم مهم يستخدم فى البرمجة اللغوية العصبية « الخريطة ليست هى نفس الأرض التى تمثلها » . وكما نوه الفريد كورزايبسكى فى كتابه بعنوان « العلم والعقل » : « ينبغى الإشارة إلى خصائص مهمة للخرائط ، فالخريطة ، ليست هى نفس المنطقة التى تمثلها ، ولكن إن كانت صحيحة ، فسيكون لها نفس هيكل المنطقة ، وهذا هو ما يفسر نفعها » . ومعنى ذلك بالنسبة للأفراد ، هو أن تمثيلهم الداخلى ليس تفسيراً دقيقا للحدث . فهو مجرد تمثيل تم ترشيحه من خلال المعتقدات والاتجاهات والقيم وأمر آخر يسمى بالبرامج العليا. وربما كان ذلك هو السر وراء قول اينشتين : « إن كل من يحاول أن ينصب نفسه حكما فى مجال الحقيقة والمعرفة سوف تقهره ضحكات الآلة » .

وبما أننا لا نعرف حقا ما هى حقيقة الأمور ، بل كيفية تمثيلها لأنفسنا ، فلماذا – إذاً – لا نمثلها بطريقة تمنحنا القوة نحن والآخرين ، بدلا من تحويلها إلي قيود ؟ ومفتاح تحقيق ذلك بنجاح هو إدارة الذاكرة بتكوين تمثيل يخلق

باستمرار الحالات النفسية التى تمد الفرد بأكبر قدر من القوة . ففى أى تجربة من تجارب الحياة يمكن أن يكون لديك الكثير من الأشياء التى باستطاعتك التركيز فيها . وحتى أنجح الأفراد يمكن أن يفكر فى الفشل أو الأمور التى لا تسير على ما يرام ويعانى من حالة الاكتئاب والإحباط أو الغضب ، أو أن يركز على الأشياء التى تنجح فى الحياة . ومهما كانت بشاعة الموقف ، فإن بإمكانك أن تمثله بصورة تمنحك القوة .

وللناجحين القدرة على توليد الحالات النفسية لديهم، حيث يكونون خلالها على قدر كبير من سعة الحيلة بصورة دائمة . أليس هذا هو الفرق بين مَنْ ينجحون ومَنْ لا ينجحون ؟ فكّر - مرة أخرى - فى دبليو ميتشل فلم يكن المهم ما حدث له ، بل الطريقة التى مثل بها ما حدث . وعلى الرغم من إصابته بالحروق ثم بالشلل ، فقد وجد طريقة لدفع نفسه فى حالة يتمتع فيها بالقدرة وسعة الحيلة . وتذكر أن كل شىء فى الأصل ليس جيداً أو سيئاً ، فالقيمة هى ما نمثله لأنفسنا على أنه قيمة . وبمقدورنا أن نمثل الأشياء بصورة تضعنا فى وضع إيجابى ، أو بإمكاننا أن نفعل العكس، تأمل لبرهة أوقاتًا كنت فيها فى حالة نفسية تشعر فيها بالقوة .

وهذا هو ما نفعله فى السير على النار . لو طلبت منك أن تترك هذا الكتاب وتسير على سرير من الفحم المتوهج الساخن ، فإننى أشك كثيرا فى أنك ستستجيب . فذلك ليس من الأشياء التى تؤمن بقدرتك على القيام بها ، وربما لم تربط بين الحالات النفسية والمشاعر التى تتمتع فيها بسعة الحيلة وبين هذا العمل . ومن ثم ، فعندما أتحدث عن هذا الأمر ، فربما لا تصبح فى حالة نفسية تساعدك على القيام بهذا العمل .

إن السير على النار يعلّم الناس تغيير حالاتهم النفسية وتغيير سلوكهم بطريقة تمنحهم القوة على الفعل وتحقيق نتائج جديدة على الرغم من الخوف أو غيره من العوامل المفيدة . فمن يسيرون على النار لا يختلفون عمن دخلوا من الباب وهم يعتقدون أن السير على النار أمر مستحيل . غير أنهم تعلموا كيف يغيرون فسيولوجيتهم ، وتعلموا كيف يغيرون تمثيلهم الداخلى تجاه ما يستطيعون ومالا يستطيعون فعله ، ومن ثم ، فإن السير على النار يتحول من أمر يبعث على الرعب إلى شىء يعرفون أنهم يقدرون على القيام به . وهم الآن قادرون على أن يصبحوا فى حالة نفسية تتسع فيها حيلتهم ، ويستطيعون وهم فى هذه الحالة القيام بالعديد من الأفعال والنتائج التى كانوا ينظرون إليها فى الماضى على أنها أمر مستحيل .

و السير على النار يساعد الناس على تكوين تمثيل داخلى جديد لما هو ممكن . فلو أن الأمر الذى بدا مستحيلا بسبب القيود العقلية ، فما هى الأمور المستحيلة الأخرى التى تعد فى الواقع أموراً يمكن تحقيقها . إن التحدث عن قوة الحالة النفسية مختلف تماما عن تجربتها . وهذا هو ما يحققه السير على النار . فهو يقدم نموذجاً جديداً للإيمان بما هو ممكن كما يخلق شعوراً داخلياً جديداً أو حالة تواصل نفسى عند الأفراد ، وهو شعور يمكنهم من تحسين حالهم ويمكنهم من القيام بأمور أكبر بكثير مما حلموا بقدرتهم على القيام بها من قبل . فذلك يوضح لهم جيداً أن سلوكهم هو نتيجة الحالة التى هم عليها ، ففى لحظة – مع بعض التغيير فى تمثيلهم للتجارب – يصبحون على ثقة تامة بأن بإمكانهم القيام بأنشطة فعالة ، ومن البديهى أن هناك الكثير من الطرق لتحقيق ذلك . فالسير على النار هو أحد الطرق المثيرة والممتعة التى نادراً ما ينساها الناس .

ومن ثم فإن مفتاح تحقيق النتائج التى ترغبها ، هى أن تمثل الأشياء لنفسك بطريقة تجعلك فى حالة نفسية تمنحك سعة الحيلة لكى تكون لديك قوة للقيام بأعمال تؤدى إلى النتائج المرجوة . وفى العادة، فإن العجز عن تحقيق ذلك يعنى الفشل فى مجرد محاولة فعل ما ترغبه ، وفى أحسن الأحوال ، تقوم بمحاولة ضعيفة فاترة تؤدى إلى نتيجة مماثلة . لو قلت لك : « لتمشْ على النار»، فإن المنبه الذى أقدمه لك ، بالكلام أو بلغة الجسم ، يذهب إلى عقلك ، حيث يكون لقولى تمثيل. لو تخيلت أناساً فى أنوفهم أقراط يشاركون فى شعيرة بشعة ، أو أناساً يُحرقون ، لن تكون فى حالة نفسية جيدة. ولو كونت تمثيلا لنفسك وأنت تحترق ، فسوف تزداد حالتك النفسية سوءًا .

غير أنك لو تخيلت أناساً يرقصون ويصفقون ويحتفلون معا ، ولو أنك شاهدت منظراً ممتلئاً بالبهجة والسعادة ، فسوف تصبح فى حالة نفسية مختلفة تماما . ولو رأيت لنفسك تمثيلا وأنت تمشى بسعادة وفى أتم صحة ، ولو أنك قلت : « نعم ، أستطيع ذلك تماما » ، ثم حركت جسمك دلالة على ثقتك التامة ، عندها ، فإن هذه الإشارات العصبية سوف تجعلك فى حالة نفسية أكثر احتمالاً لأن تقوم بالفعل والسير .

والأمر ذاته يصدق على كل شىء فى الحياة . فلو مثلنا لأنفسنا أن الأمور لن تسير على ما يرام أو تنجح ، فسيكون ذلك . وإذا كونّا تمثيلاً مفاده سير الأمور على ما يرام أو نجاحها ، فإننا سنخلق الموارد الداخلية التى نحتاجها لتحقيق الحالة النفسية التى سوف تساندنا فى تحقيق نتائج إيجابية . إن الفرق بين تيد تيرنر ولى ايكوكا ودبليو. ميتشل وغيرهم ، هو أنهم يمثلون العالم كمكان يمكن لهم فيه أن يحققوا أي نتائج يرجونها . ومن البديهى ، أننا ، ونحن حتى فى

أفضل حالاتنا النفسية ، لا نحقق دائما النتائج التى نرجوها ، أما عندما لا نحقق الحالة النفسية المناسبة ، فإننا نخلق أفضل فرصة لاستخدام جميع مواردنا بفاعلية .

والسؤال المنطقى الآن هو : إذا كان التمثيل الداخلى والفسيولوجى يعملان معا لخلق الحالة النفسية التى ينبع منها سلوكنا ، فما الذى يحدد نوع السلوك الذى يصدر عنا عندما نكون فى هذه الحالة ؟ إن الشخص الذى يشعر بحالة حب قد يعانقك ، فى حين أن شخصاً آخر قد يكتفى بأن يقول لك أحبك . الإجابة تكمن فى أننا عندما نصبح فى حالة نفسية ما ، يقوم عندها المخ باستكشاف خيارات محتملة للسلوك . وتحدد النماذج التى كنا نحتذى بها فى عالمنا عدداً من الخيارات . فالبعض عندما يغضب يكون لديه نموذج رئيسى لكيفية الاستجابة . ولذا ، فربما استشاطوا غضبا كما تعلموا ذلك بمشاهدة والديهم . وربما أنهم قاموا بتجربة شىء، فنجحوا فى الحصول على ما يريدون ، فأصبح ذلك ذاكرة مخزنة للكيفية التى يكون عليها رد فعلهم فى المستقبل .

إن لدينا جميعا رؤانا عن العالم ، ونماذج تشكل منظورنا لبيئتنا . ومن خلال الناس الذين نعرفهم، ومن خلال الكتب والتلفاز والأفلام ، نشكل صورة للعالم والأمور الممكن حدوثها فيه . وفى حالة دبليو . ميتشل ، كان هناك أمر واحد شكل حياته وهو ذكرى رجل عرفه فى صباه ، وكان الرجل معاقاً إلا أنه حول حياته إلى انتصار . ومن هنا ، كان لميتشل نموذج أو قدوة ساعدته على تمثيل موقفه على أنه أمر لا يمنعه البتة من أن يحقق نجاحاً هائلاً .

إن ما نحتاجه عند الاقتداء بالآخرين هو أن نجد المعتقدات المحددة التى تجعلهم يمثلون الألم بصورة تسمح لهم بالقيام بتصرفات فعالة . ونحتاج لأن نجد - على وجه التحديد - كيفية تمثيلهم لرؤيتهم للعالم . ما الذى يتصورنه فى عقولهم ؟ وما الذى يقولونه ؟ وما الذى يشعرون به ؟ ومرة أخرى، لو أرسلنا نفس الرسائل داخل أجسامنا فإن بإمكاننا أن نحقق نفس النتائج . وهذا هو ما نسميه بالمحاكاة .

وتحقيق النتائج بصورة دائمة هو من الأمور الثابتة فى الحياة . فإذا لم تحدد - عن وعي - النتائج التى ترغب فى تحقيقها مع تمثيل الأمور تبعا لذلك ، فإن باعثاً خارجياً سواء كان محادثة أو برنامجاً تليفزيونياً أو خلافه، يمكن أن يولد حالة نفسية يتمخض عنها سلوك لا يساندك . إن الحياة مثل النهر ، فهى متحركة، ويمكن أن تقع تحت رحمة النهر إن لم تقم بأفعال متعمدة وعن وعى لتوجيه نفسك صوب الغاية التى حددتها من قبل . وإذا لم تغرس البذور الذهنية والنفسية للنتائج التى تريدها ، فسوف تنمو الأعشاب الضارة مكانها تلقائيا . وإذا لم نوجه - عن عمد - عقولنا وحالاتنا النفسية ، فإن بيئتنا يمكن أن تخلق حالات نفسية غير مرغوبة وخطرة . ونتائج ذلك يمكن أن تكون مأساوية ، ومن هنا، فمن الأهمية بمكان فى كل يوم أن نقف على أعتاب عقولنا لحمايتها ، أى أن نعرف - عن وعي - كيف نمثل الأشياء لأنفسنا .

وقصة كارل وولندا من فريق والندا الطائر ، هى مثال قوى على كون المرء فى حالة نفسية غير مرغوب فيها . كان كارل يؤدى لسنوات الاكروبات الهوائية دون أن يفكر مطلقا فى إمكانية الفشل . فلم يكن السقوط ببساطة جزءاً من تكوينه الذهنى . ولكن بعد مرور بضع سنوات ، بدأ يحكى لزوجته عن رؤيته

لنفسه وهو يسقط . ولأول مرة ، بدأ كارل يمثل لنفسه بشكل مستمر صورة السقوط . وبعد ثلاثة شهور من تحدثه لأول مرة عن هذا الأمر ، سقط كارل ميتاً . قد يقول البعض إن ذلك كان نبوءة منه . ولكنّ وجهة النظر الأخرى تقول إنه أعطى جهازه العصبى تمثيلاً مستمراً وإشارة وضعته فى حالة نفسية دعمت سلوك السقوط فقد خلق هذه النتيجة بنفسه . لقد قدم لعقله طريقاً جديداً يمضى فيه ، وهو ما حدث فى نهاية المطاف . وهنا يكمن السر وراء الأهمية القصوى للتركيز فى الحياة على ما تريد بدلا مما لا تريد .

فلو ركزت بصورة مستمرة على الأشياء السيئة فى الحياة ، أى الأمور التى لا تريدها أو المشكلات المحتملة ، فإنك بذلك تضع نفسك فى حالة نفسية تدعم هذا السلوك وهذه النتائج . على سبيل المثال : هل أنت ممن يشعرون بالغيرة ؟ كلا لست كذلك . ربما خلقت فى الماضى حالات نفسية للشعور بالغيرة والسلوك الذى يتمخض عنها . ومع ذلك ، فأنت وسلوكك أمران مختلفان . فعن طريق وضع هذه التعميمات عن نفسك ، فإنك ستخلق اعتقادا سينمو ويوجه أفعالك فى المستقبل . وتذكّر أن سلوكك هو نتيجة حالاتك النفسية ، وأن حالتك النفسية هى نتيجة تمثيلك الداخلى ونتيجة فسيولوجيتك ، وأنت تملك القدرة على تغيير أىٍّ منهما فى غضون لحظات . ولو كنت قد شعرت بالغيرة فى الماضى ، فهذا يعنى ببساطة أنك مثلت الأمور بصورة تسمح بخلق هذا الشعور . وبإمكانك أن تمثل الأمور بصورة تحقق حالات نفسية جديدة وسلوكاً مصاحباً لها . وتذكّر أن لدينا دائما الخيار فى تمثيل الأمور لأنفسنا . فلو مثلت لنفسك أن محبوبك يخدعك ، فعما قريب ستجد نفسك فى حالة غضب وثورة . ولتضع نصب عينيك أنك لا تملك الدليل على صحة ذلك ، غير أنك تشعر بذلك فى جسمك وكأنه أمرٌ

حقيقىُ ، وبناء على ذلك ، فحتى يعود مَنْ تحب إلى البيت ، فإنك تكون فى حالة غضب أو شك . وفى هذه الحالة النفسية ، كيف ستعامل مَنْ تحب ؟ فى العادة، لن تعامله بصورة جيدة فقد تسىء إليه أو تهاجمه ، أو قد تكن شعوراً غير جيد تجاهه فى أعماقك ، ثم تقوم بسلوك رداً على ذلك فيما بعد .

وتذكّر أن من يحبك قد لا يكون فعل أى شىء ، غير أن السلوك الذى صدر عنك فى هذه الحالة قد يجعله يرغب فى أن يكون مع شخص آخر . ولو شعرت بالغيرة ، فسوف تخلق هذه الحالة النفسية . وبإمكانك أن تغير تخيلاتك السلبية إلى تخيلات إيجابية يحاول فيها مَنْ تحب جاهداً أن يصل إلى البيت . وسوف تضعك عملية التخيل الجديدة تلك فى حالة نفسية ستجعلك تتصرف عندما يعود مَنْ تحب إلى البيت بصورة تجعله يشعر بأنك تريده. ومن ثم ، ستزيد رغبته فى أن يكون معك . وقد تأتى أحيان يفعل مَنْ تحب فيها ما تتخيله فعلا ، ولكن هل تضيع الكثير من المشاعر حتى تتيقن من ذلك حق اليقين ؟ فى معظم الأحيان، لا يحتمل أن يكون ذلك صحيحاً، ومع ذلك ، فإنك تخلق جميع أنواع الألم لكليكما ، ودون ضرورة لذلك .

« التفكير هو أصل كل فعل »

رالف والدو ايمرسون

لو سيطرنا على تواصلنا مع الآخرين ، وأرسلنا إشارات مرئية ومسموعة وملموسة لما نريد ، فمن الممكن أن نحقق نتائج باهرة بصورة مستمرة ، حتى فى المواقف التى قد تبدو فيها فرص النجاح محدودة أو معدومة . وأقوى وأكثر

المديرين والمدربين والآباء والمحفزين فاعلية هم أولئك الذين يستطيعون تمثيل الظروف لأنفسهم وللآخرين بصورة ترسل إشارات عن النجاح للجهاز العصبى على الرغم من كون المنبه الخارجي يائسا على ما يبدو . فهم يجعلون أنفسهم والآخرين فى حالة دائمة من سعة الحيلة كى يتمكنوا من العمل حتى ينجحوا . وربما سمعت بميل فشر ، وهو الرجل الذى ظل سبعة عشر عاماً يبحث عن كنز مدفون تحت سطح الماء ، حتى اكتشف فى النهاية كنزاً من سبائك الذهب والفضة قيمته أربعمائة مليون دولار . وفى مقال قرأته عن الرجل ، سُئل أحد الرجال بطاقمه عن سر بقائه معه طوال هذه المدة . فأجاب بأن «ميل» كانت له القدرة على بث التشويق فى الجميع . وفى كل يوم ، كان فشر يقول لنفسه ولطاقمه : « اليوم هو اليوم الموعود » ، وفى نهاية اليوم ، يصبح الغد هو اليوم الموعود . غير أن مجرد قوله لذلك كان كافياً لتشجيعهم . كما كان يقول ذلك بشكل يتناغم مع صوته والصورة الموجودة فى مخيلته ومشاعره . وفى كل يوم، كان يضع نفسه فى حالة نفسية تمكنه من العمل والاستمرار فى العمل حتى النجاح . إن ميل فشر هو مثال تقليدى لوصفة النجاح المثلى . فقد كان يعلم ما يريد ، وكان يعمل لذلك ، ويتعلم من أعماله الناجحة ، فإذا لم ينجح فى شىء ، كان يجرب غيره حتى نجح فى النهاية .

«ديك تومى» هو أفضل المحفزين الذين عرفتهم فى حياتى ، وكان ديك كبير مدربى كرة القدم فى جامعة هاواى . لقد كان يعرف – حقا – تأثير التمثيل الداخلى على أداء الناس . وذات مرة فى مباراة أمام جامعة وايوبنج ، تعرض فريقه لهزيمة ساحقة فى بداية المباراة وصلت النتيجة إلى عشرين مقابل لاشىء، وبدأ فريقه كند ٍهزيل جداً أمام دايوبنج .

وإلك أن تتخيل الحالة النفسية التى كان عليها لاعبو تومى عندما دخلوا إلى حجرة تغيير الملابس فى الاستراحة بين الشوطين . نظر تومى إليهم وهم مطأطئ الرؤوس، وأدرك أنه ما لم يغيروا من حالتهم النفسية فلن تقوم لهم قائمة فى الشوط الثانى . فقد كانوا من الناحية الفسيولوجية غارقين فى دائرة مغلقة من الشعور بالفشل ، ونتيجة لهذه الحالة النفسية لن يكون لهم القدرة على النجاح .

ولذا، أحضر ديك لوحة إعلانات عليها نسخ من مقالات جمعها عبر السنين ، وكان كل مقال يصف فرقاً كانت مهزومة بنفس الفارق أو بفارق أكبر، ثم فعلت المستحيل وفازت بالمباراة . وقد خلق فى لاعبيه اعتقاداً جديداً، حيث أمر لاعبيه بقراءة المقالات ، وهو الاعتقاد بقدرتهم على تحويل الهزيمة إلى فوز ، وقد أوجد هذا الاعتقاد (التمثيل الداخلى) فيهم حالة عصبية جداً . فما الذى حدث بعد ذلك ؟ فقد لعب فريق تومى مباراة العمر فى الشوط الثانى ، حيث منع دايوبنج من التهديف طوال هذا الشوط . وفاز بسبع وعشرين مقابل اثنتين وعشرين نقطة. وقد حققوا ذلك لتمكنهم من تغيير تمثيلهم الداخلى ، أى اعتقادهم بشأن ما هو ممكن .

ومنذ أمد ليس بالبعيد ، كنت على متن طائرة مع كن بلانشارد الذى شارك فى تأليف كتاب « مدير الدقيقة الواحدة » ، وقد كتب للتو مقالاً « للجولف دايجست » بعنوان : « لاعب جولف الدقيقة الواحدة » . فقد تعاقد مع أحد أفضل مدربى الجولف فى الولايات المتحدة ، وكنتيجة لذلك ، تحسن أداؤه . وقد قال : إنه تعلّم جميع أنواع الفروق المفيدة إلا أنه يجد صعوبة فى تذكرها ، فأخبرته بأن عليه أن يسعى وراء الفروق [١] . وقد سألته إن كان قد ضرب كرة

(١) الفَرْق : بين الامرين : المميز احدهما عن الآخر ، جمع فروق (المعجم الوسيط) م٢ ص٦٨٥ الطبعة الثانية

الجولف بصورة رائعة من قبل . فأجاب بأنه فعل ذلك بالطبع . فسألته إن كان قد فعل ذلك مرات عديدة . فرد بالإيجاب . فأوضحت له ، أن الاستراتيجية أو الطريقة المحددة لتنظيم قدراته مسجلة بصورة واضحة فى عقله الباطن . وأن كل ما عليه القيام به هو أن يعيد نفسه إلى الحالة التى استخدم فيها جميع المعلومات التى كانت لديه . وقد قضيت بضع دقائق فى تعليمه كيفية الوصول إلى هذه الحالة ثم استعادتها عند الطلب (سوف تتعلم هذا الأسلوب فى الفصل السابع عشر) . فما الذى حدث بعد ذلك ؟ لقد لعب أفضل مباراة له فى الأعوام الخمسة عشر الماضية ، وقلل من عدد ضرباته بمقدار خمس عشرة ضربة . فلماذا ؟ لأنه لا توجد قوة تضارع قوة الحالة النفسية التى يكون لدى الإنسان فيها سعة الحيلة . ولأنه لم يكن - كذلك - فى حاجة لأن يتذكر ، فقد كانت كافة الموارد التى يحتاجها متوفرة لديه . كان عليه فقط أن يطلق لها العنان .

وتذكّر أن السلوكَ الإنسانى يكون نتيجة للحالة النفسية التى تنتاب المرء . فلو سبق وحققت نتيجة ناجحة ، فإن بإمكانك أن تعيد تحقيقها بالقيام بنفس الأفعال الذهنية والجسمانية التى قمت بها وقتئذٍ . قبل أولمبياد عام ١٩٨٤ ، عملت مع ميتشل اوبرايان ، وهو سباح يشترك فى سباق ١٥٠٠ متر حرة . كان اوبرايان يتمرن، غير أنه شعر بأنه لا يستخدم كامل طاقته فى الاستعداد للنجاح. وقد وضع فى مخيلته عوائق ذهنية عملت على ما يبدو على إعاقته . فقد كانت بعض المخاوف تساوره بشأن معنى النجاح ، ومن هنا ، فقد كان هدفه هو الحصول على الميدالية البرونزية أو الفضية . ولم يكن كذلك من السباحين المرشحين للحصول على الميدالية الذهبية . فقد فاز المرشح جورج دى كارلو عدة مرات على ميتشل .

قضيت ساعة ونصف الساعة مع ميتشل وساعدته على محاكاة أدائه وهو في أفضل حالاته ، أي أن يكتشف كيفية الوصول بنفسه إلى أكثر الحالات الفسيولوجية التي يكون فيها واسع الحيلة . أي الأمور التي تخيلها وقالها لنفسه . وما شعر به في المباراة الوحيدة التي هزم فيها دي كارلوا . وبدأنا في تحليل ما قام به ذهنيا وجسمانيا . فقد كان يفوز في هذه المباريات . وربطنا بين الحالة النفسية التي كان عليها في هذه المباريات وبين صوت طلقة بداية السباق ، ووجدت أنه يستمع إلى «هوى لويس» والأخبار مباشرة قبل المباراة التي فاز فيها على جورج دايكارلو . ومن ثم ، فقد فعل نفس الشيء في نهائي الاولمبياد ، أي نفس ما قام به في اليوم الذي فاز فيه على «دي كارلو» ، حتى استماع «لهوى لويس» قبل المباراة . وقد هزم جورج دي كارلو وفاز بالميدالية الذهبية بفارق ست ثوانٍ كاملة .

هل شاهدت فيلم الحقول القاتلة ؟ لقد كان به منظر رائع لن أنساه ما حييت، حيث رأيت طفلاً يبلغ الثانية أو الثالثة عشرة من العمر، كان يعيش في خضم فوضى الحرب ودمارها بكمبوديا . وفي إحدى اللحظات وهو في قمة الإحباط ، تناول بندقية آلية وقتل أحد الأشخاص . لقد كان مشهداً يبعث على الصدمة . إن المرء ليتساءل ، كيف يصل طفل في الثانية عشرة من عمره إلى الحالة التي يمكن أن يفعل فيها ذلك ؟ ! حسنا ، لقد حدث أمرين . أولهما : إنه كان في شدة الإحباط مما أوصله إلى حالة نفسية أطلق فيها العنان للجوانب العنيفة من شخصيته . والثاني : هو أنه يعيش في ثقافة مشبعة بالحرب والدمار لدرجة أن تَنَاولَ بندقية آلية يبدو كرد فعل مناسب . لقد رأى آخرين يفعلون ذلك ، ومن ثم، فإنه يفعل نفس الشيء . ياله من مشهد سلبي للغاية . لقد حاولت التركيز على

مشاهد أكثر إيجابية ، ولكنه إيجاز مثير لما يمكن أن نقوم به ونحن فى حالة نفسية معينة – سيئة أو جيدة – ولا يمكن أن نقوم به ونحن فى حالة أخرى . إننى أركز على هذه النقطة مراراً وتكراراً من أجل أن أغرسها بداخلك، إن نوع السلوك الذى يصدر عن الناس هو نتيجة الحالة النفسية التى يكونون فيها . وتتوقف طريقة ردهم – نتيجة لهذه الحالة – على قدوتهم فى الحياة ، أى استراتيجياتهم العصبية . لم يكن فى استطاعتى أن أجعل ميتشل اوبريان يفوز بالميدالية الذهبية فى الأوليباد ، بل كان عليه أن يعمل طوال حياته لتخزين الاستراتيجيات ، واستجابات العضلات وهلم جرا . ولكن ، كان باستطاعتى أن أجد كيف يمكنه استدعاء أكثر قدراته فاعلية ، و استراتيجياته فى النجاح ، عند الطلب وفى اللحظة الحاسمة التى يحتاج إليها فيها .

يقوم معظم الناس بإعمال القليل من وعيهم لتوجيه حالاتهم النفسية . فهم يستيقظون و يشعرون بالاكتئاب أو بالنشاط . وترفع الفرص الجيدة من معنوياتهم ، فى حين تثبطهم الفرص السيئة . واستخدام القدرات بفاعلية هو من الفروق التى توجد بين الأفراد فى أى مجال من المجالات ، ويتضح ذلك – بوجه خاص – فى الرياضة . فلا أحد ينجح طوال الوقت ، غير أن هناك بعض الرياضيين ممن لهم القدرة على تسكين أنفسهم عند الطلب فى حالة نفسية يتمتعون فيها بسعة الحيلة ، والذين يكونون دائما على قدر الموقف الذى يشاركون فيه. فمثلاً : لماذا تمكن «ريجى جاكسون» من إحراز كل هذه الأهداف فى شهر أكتوبر ؟ كيف تمكن «لارى بيرد» و «جيرى ويست» من اكتساب القدرة غير العادية على ضرب هذه الكرات عند سماع الإشارة ؟ فقد كانت لهم القدرة على استدعاء أفضل قدراتهم عند الاحتياج إليها ، عندما يكونون تحت أكبر قدر من الضغوط .

إن تغيير الحالة النفسية هو ما يسعى إليه معظم الناس . فهم يرغبون فى الشعور بالسعادة والفرحة والنشوة والتركيز ، وهم يرغبون فى الشعور براحة البال ، كما يحاولون الابتعاد عن حالات نفسية لا يرغبونها . كالشعور بالغضب أو الضيق أو الإحباط أو الملل . فماذا يفعل معظم الناس ؟ حسنا، فالبعض منهم يقدم على مشاهدة التلفاز حتى يُخرجوا أنفسهم من حالة الشعور بالإحباط أو الملل ، أو أنهم يخرجون لتناول الطعام . والبعض الآخر يقوم بأشياء سلبية كالتدخين أو تعاطى المخدرات ، وربما يقوم آخرون بأشياء إيجابية كممارسة التمارين الرياضية . والمشكلة الوحيدة لمعظم هذه الأشياء ، تتمثل فى كون نتيجتها غير دائمة . فعندما ينتهى البرنامج التليفزيونى ، يبقى لديهم نفس التمثيل الداخلى عن الحياة . وهو ما يتذكرونه ، فتسوء حالتهم مرة أخرى ؛ وذلك بعد أن تستهلك أجسامهم الطعام المخدر . والآن، يدفعون ثمن التغير المؤقت للحالة النفسية . وعلى النقيض ، فإن هذا الكتاب سوف يعلمك كيف توجه تمثيلك الداخلى وفسيولوجيتك دون استخدام المؤثرات الخارجية التى تؤدى إلى خلق مشكلات إضافية على المدى الطويل .

لماذا يُدمن الناس المخدرات ؟ ليس لأنهم يحبون حقن أنفسهم بأيديهم ، بل لأنهم يحبون ذُلَّ أنفسهم ، وليس لديهم طريقة أخرى للوصول إلى هذه الحالة . ولقد رأيت شبابا ممن كانوا من المدمنين للمخدرات بشدة ، إلا أنهم أقلعوا عن هذه العادة بعد السير على النار ، والسبب ، هو أنهم حصلوا على قدوة أكثر رفعة لتحقيق نفس الشعور الطيب . وقد قال أحد الشبان ممن أدمن المخدرات أربع سنوات للمجموعة بعد أن انتهى من السير فوق النار : « لقد انتهى الأمر، لم أشعر مطلقا من قبل بنفس الشعور العظيم الذى أحسسته بعد سيرى فوق النار » .

ولا يقصد بذلك أن يسير على النار بصورة منتظمة . بل كان ما عليه أن يفعله هو استدعاء هذا الشعور الجديد بصورة منتظمة . فمن خلال قيامه بشيء ظن أنه كان مستحيلاً ، اكتسب نموذجاً جديداً لما يمكن أن يقوم به من أجل أن يشعر بشعور طيب .

إن من حققوا التفوق هم ممن يتقنون الوصول إلى أكثر أجزاء عقلهم التى تتسم بالقدرة وهذا هو ما يميزهم عن بقية الناس . وأهم ما يجب أن تتذكره من هذا الفصل هو أن لحالتك النفسية قدرة هائلة ، وهى قدرة يمكن أن تتحكم فيها فلست مضطراً لأن تصبح تحت رحمة أى شيء يصادفك .

وهناك عامل سوف يحدد مسبقا كيف ستمثل تجربتك فى الحياة ، وهو العامل الذى يقوم بعملية ترشيح للطريقة التى نمثل بها العالم أمام أنفسنا ، ويحدد الحالات النفسية التى نخلقها بصورة مستمرة فى مواقف معينة . وقد أطلق عليها القوة العظمى . دعونا الآن نتحرى القوة السحرية لـ ......

الفصل الرابع

مولد التفوق : النجاح

«الإنســـــان حســـب ما يؤمن بـه »

انتون تشيكوف

يسرد نورمان كيزنز - فى كتابه الرائع « تشريح مرض » - قصة مفيدة عن باباو كازال ، وهو من أعظم الموسيقيين فى القرن العشرين ، وهى قصة عن الإيمان والتجديد، ويمكن لنا جميعا أن نستفيد منها .

يصف كيزنز اجتماعه مع بكازال عازف الفلو نسيل الكبير فى عيد ميلاده التسعين. فيقول : لقد كان أمراً شبه مؤلم أن تشاهد العجوز وهو يبدأ يومه . فقد كان ضعفه واضحاً، وإصابته بمرض التهاب المفاصل موهنة جداً، فكان يحتاج إلى المساعدة حتى يرتدى ملابسه . كما كانت إصابته بانتفاخ الرئة بادية بشكل جليّ فى تنفسه . كان فى مشيه متثاقلا، منحنى الظهر، مطأطىء الرأس ، وكانت يداه متورمتين وأصابعه متصلبة ، وكان يبدو كرجل هرم ومرهق جداً .

وكان يعزف - حتى قبل الأكل - على البيانو وهو أحد الآلات التى أجاد كازال العزف عليها . ثم يجلس على مقعد البيانو بصعوبة كبيرة . ومن الواضح أن وضع أصابعه على مفاتيح البيانو وهى متورمة ومتصلبة كان بمثابة جهد خارق .

ولكن، حدث أمر يشبه المعجزة ، حوّل كازال نفسه تماماً وفجأة أمام كيزنز : فقد تحول إلى حالة تمتع فيها بالقدرة ، وفى أثناء فعله لذلك ، تغيرت حالته الفسيولوجية لدرجة أنه بدأ فى الحركة والعزف على البيانو بطريقة لا يمكن أن يأتى بها سوى عازف بيانو شاب، قوى وسليم البدن ومرن . وعلى حد قول كيزنز : « بدأت أصابعه ببطء فى الانسياب والتحرك تجاه مفاتيح البيانو كما لو كانت براعم نبته تحاول الوصول إلى أشعة الشمس ، واستقام ظهره وبدا وكأنه يتنفس بحرية أكبر » ، لقد غيرت فكرة العزف على البيانو من حالته النفسية تماماً ، وصار جسمه فى منتهى الفاعلية . بدأ كازال يعزف مقطوعة لباخ ، فعزفها بإحساس راقٍ وباقتدار ، ثم انتقل بعد ذلك لعزف كونشرتو لبرامز ، وبدت أصابعه وكأنها تتسابق فوق مفاتيح البيانو . ويكتب كيزنز قائلا : «لقد بدا أن جسمه بأسره قد انصهر على الموسيقى ، فلم يعد متصلباً ومنكمشاً ، بل أصبح ليناً ورشيقاً، وتحرر تماماً من قيود إصابته بالتهاب المفاصل » ، وعندما ابتعد عن البيانو ، أصبح شخصاً مختلفاً تماماً عن الشخص الذى جلس عليه . فقد وقف منتصباً ومستقيماً، ومشى بدون أدنى بادرة على التثاقل . وانتقل - على الفور -إلى مائدة الإفطار وتناول طعامه بنهم ، ثم ذهب بعدها ليتمشى على الشاطىء .

إننا - فى العادة - نفكر فى الإيمان على أنه عقيدة أو تعاليم ، وهكذا حال الكثير من المعتقدات . إن الإيمان هو عبارة عن أى مبدأ أو اعتقاد أو عاطفة مرشدة يمكن أن تمد المرء بمعنى للحياة وترشده فيها . فالمعتقدات هى المرشحات المعدة مسبقاً والمنظمة لرؤيتنا للعالم . وهى أشبه بقائد للمخ . فعندما نؤمن بصورة ملائمة بصحة شىء ، فإن ذلك بمثابة إشارة إلى المخ تخبره بكيفية تمثيل ما يحدث . كان كازال يؤمن بالموسيقى وبالفن ، وهذا هو ما أضفى على حياته الجمال والنظام والنبل ، وهذا هو المصدر الذى يمكن أن يستمر فى إمداده بالمعجزات فى كل يوم . وذلك لإيمانه بالقوة الجبارة لفنه ، الذى منحه القوة بصورة تكاد لا تصدق ، فقد حولته معتقداته يومياً من رجل عجوز متعب إلى عبقرى مفعم بالحيوية .

وكتب جون سيتوارت ميل - ذات مرة - قائلا : « إن شخصاً يتمتع بالإيمان له قوة تعادل تسعة وتسعين شخصاً لا يؤمنون . و هو على وجه التحديد السر وراء فتح الإيمان لباب التفوق . فالإيمان يرسل بأمر مباشر إلى جهازك العصبى ، فعندما تؤمن بأن شيئا ما صحيحاً ، فإنك تصبح فى حالة يكون فيها هذا الشىء حقيقياً فعلاً . ولو تعاملت مع الإيمان بصورة فعالة ، فإن من الممكن عندها أن يصبح الإيمان أعتى قوة لخلق الخير فى حياتك . ومن ناحية أخرى ، يمكن أن تكون المعتقدات التى تحد من قدراتك مدمرة بنفس قوة المعتقدات الباعثة على القوة . وقد بثت الأديان على مرّ التاريخ القوة فى الملايين، ومنحتهم القدرة على فعل أشياء ما كانوا يظنون بأنفسهم القدرة على الإتيان بها . والإيمان يساعدنا على إخراج أعتى القدرات الكامنة فى أعماقنا ، وخلق وتوجيه هذه القدرات لمساندة ما نرجوه من نتائج .

والإيمان هو الخريطة والبوصلة التى ترشدنا إلي أهدافنا، وهو الذى يمنحنا الثقة بوصولنا إليها . وبدون القدرة على استدعائه ، فإن الأفراد سيكونون عاجزين تماماً ، ويصبحون مثل القارب البخارى الذى لا يوجد به محرك أو دفّة. وبوجود المعتقدات القوية المرشدة ، سيكون لك القدرة على الفعل وخلق العالم الذى تريد العيش فيه . كما أن الإيمان يساعدك على رؤية ما تريد، ويمنحك النشاط للحصول عليه .

وفى واقع الحال ، ليس هناك قوة أقوى من الإيمان لتوجيه الإنسان . وفى الأصل ، فإن التاريخ البشرى هو تاريخ الإيمان عند الإنسان . فأولئك الذين غيّروا مجرى التاريخ هم أنفسهم الذين غيروا من معتقداتنا و سلوكنا ، لذلك علينا أولاً أن نبدأ بتغيير معتقداتنا ؛ لكى نحاكى التفوق ، ثم علينا أن نحاكى معتقدات مَنْ حققوا النجاح .

وكلما زاد ما نعرفه عن السلوك الإنسانى ، زادت معرفتنا بالأثر غير العادى للإيمان على حياتنا . وفى كثير من الحالات ، يتحدى هذا الأثر النماذج المنطقية التى يعتقد معظمنا فيها . ولكن ، من الواضح أنه حتى على المستوى الفسيولوجى، فإن المعتقدات (التمثيل الداخلى المتناغم) يسيطر على الواقع . وقد أجريت - منذ وقت ليس بالبعيد - دراسة غير عادية عن انفصام الشخصية، وكانت إحدى حالات الدراسة لامرأة تعانى من انفصام الشخصية. فى العادة ، كان معدل السكر فى الدم لديها عادياً تماماً . ولكن، عندما كانت تؤمن بأنها مصابة بمرض السكر ، كانت فسيولوجيتها تتغير تماماً لتتحول إلى فسيولوجية مريض بالسكر. ولذا ، فقد أصبحت معتقداتها أمراً واقعاً .

وعلى غرار ذلك ، كانت هناك دراسات عديدة حيث يتم لمس شخص منوّم مغناطيسياً بقطعة من الثلج على أنها قطعة من المعدن الساخن . وفى كل الحالات ، كانت بثرة تظهر فى موضع التلامس ، فقد كان الأثر هنا لما اعتقده الشخص وليس للواقع – وهو التواصل المباشر القاطع للجهاز العصبى – فالمخ بكل بساطة يفعل ما يؤمر به .

ومعظمنا سمع عن الدواء ذى الأثر الوهمى . فأولئك الذين يُصرف لهم عقاراً على أن له أثراً معيناً ، يشعرون فعلاً بهذا الأثر مع أنهم يتناولون قرصاً فارغاً من هذا العقار ليس به أى خواص فعالة . ويقول نورمان كيزنز الذى علم بنفسه ما للإيمان من قوة فى التخلص من مرضه : « ليست العقاقير أمراً ضرورياً فى كل الأحيان ، أما الإيمان فهو ضرورى دائما » . ومن الدراسات الرائعة عن الدواء ذى الأثر الوهمى ، دراسة تمت على مجموعة من المرضى المصابين بقرحة ، وقد تم تقسيمهم إلى مجموعتين ، تم إعطاء المجموعة الأولى عقاراً أُخبروا بأنه سوف يشفيهم تماماً من مرضهم . وتم إعطاء المجموعة الثانية عقاراً أُخبروا بأنه تجريبى ولا يعرف سوى القليل عن أثره . وقد شُفى سبعون بالمائة من المجموعة الأولى بصورة كبيرة من القرحة . ولم يحقق سوى ٢٥٪ من المجموعة الثانية نتائج مماثلة . وفى كلتا الحالتين تم إعطاء المرضى عقاراً ليس له أى خواص علاجية على الإطلاق . كان الفارق الوحيد هو نظام الإيمان الذى تبنوه . وهناك دراسات أخرى أروع من تلك ، وهى الدراسات العديدة التى تم فيها إعطاء المرضى دواءًا كان من المعروف أن له أثراً ضاراً ، ومع ذلك، أُخبروا أنهم سيحصلون على أثر إيجابى ، وعندها لم يتعرضوا لأى آثار ضارة مطلقاً .

وقد أظهرت الدراسات التى أجراها الدكتور « اندروويل » أن مدمنى المخدرات يحصلون على أثر يطابق توقعاتهم تماماً . فقد وجد أنه يسكّن ويهدىء شخصاً ما بإعطائه الإمفيتامين ، وأنه يجعل آخر يشعر بالنشوة عند إعطائه الباربتيوريت . و اختتم الدكتور ويل قائلا : « إن سحر المخدر يكمن فى عقل متعاطيه ، ليس فى العقار ذاته » وهو الرسائل المتناسقة والمتناغمة التى تم ارسالها إلى المخ والجهاز العصبى .

وفى جميع هذه الحالات ، كان الإيمان هو العنصر الثابت الوحيد الذى كان له أكبر تأثير على النتائج ، ومع كل هذه القوة التى يتمتع بها الإيمان ، فليس هناك أى قوى غامضة فى هذه العملية . فالإيمان ليس سوى حالة نفسية ، أو تمثيل داخلى يحكم السلوك . و يمكن أن يكون إيماناً باعثاً على القوة بشأن ما هو ممكن أو الإيمان بأننا سوف ننجح فى شىء ما أو نحقق شيئا آخر . ويمكن أن يكون كذلك إيمانا باعثاً على العجز، أو الفشل وعدم تحقيق النجاح ، أى أن أوجه قصورنا واضحة ولا يمكن التغلب عليها وأنها هائلة . فلو اعتقدت فى النجاح ، فسوف تكون لك القدرة على تحقيقه . وإذا كنت تؤمن بالفشل ، فإن هذه الرسائل ستميل لأن تؤدى بك إلى الفشل . فكلا الاعتقادين قوة هائلة . أما السؤال الذى يجب أن نطرحه فهو : أيهما أفضل بالنسبة لنا ، وكيف نكتسبهما ؟

ويبدأ مولد التفوق بإدراك أن لنا الخيار فيما نؤمن به. وفى العادة، لا ننظر إلى الأمر من هذه الناحية ، إلا أن الإيمان يمكن أن يكون اختيارا نقوم به عن وعى ، فبإمكانك أن تختار المعتقدات التى تساندك أو التى تحد من قدراتك .

والمهم هو أن تختار المعتقدات المحفزة للنجاح ، و النتائج التى ترجوها، والتخلص من تلك التى تعوقك .

وأكبر سوء فهم عند الناس بخصوص الإيمان ، هو اعتقادهم بأنه مفهوم فكرى جامد ، أو منعزل عن العمل و الفعل والنتائج . وهذا المفهوم هو أبعد ما يكون عن الحقيقة . فالإيمان هو الباب المؤدى إلي التفوق وذلك لأنه لا يمت بصلة إلي الجمود .

يحدد لنا إيماننا كم قدراتنا التى يمكن لنا أن نستدعيها أو نستخدمها ، وهو الذى يمكن أن يسمح بتدفق الأفكار أو يوقفها . تخيل أنك تعرضت لهذا الموقف : يقول لك شخص ما : « من فضلك اعطنى الملح » ، وفى أثناء سيرك إلى الحجرة المجاورة تقول لنفسك : « ولكننى لا أدرى أين يوجد » . وبعد أن تمضى بضع دقائق فى البحث عنه ، تصرخ قائلا : « لا أستطيع أن أجد الملح». عندها ، يأتى هذا الرجل ويتناول الملح من أعلى الرف الموجود أمامك تماماً ويقول : « انظر يا أبله ، الملح أمام عينيك ، فى هذه الحالة كما لو كان ثعباناً قد لدغك » . فعندما قلت إنك لا تستطيع أن تجد الملح ، فإنك أعطيت إشارة إلي مخك بأنك تراه ويسمى ذلك فى علم النفس بالاسكتوما . وتذكر أن كل تجربة إنسانية، وكل شىء سمعته وقلته وأحسست به وشممته وتذوقته مخزون فى مخك. ولذا ، فعندما تقول إنك لا تستطيع التذكر ، فأنت محق فى ذلك تماماً . وعندما تقول تستطيع التذكر حيث تعطى بذلك أمراً لجهازك العصبى كى يفتح البوابات المؤدية إلى جزء المخ الذى يستطيع أن يمدك بالإجابات التى تريدها .

« إن من يحققون شيئا ، يفعلون ذلك لإيمانهم بالقدرة على تحقيقه »

فيرجيل

مرة أخرى، ما هى المعتقدات ؟ إنها توجهات لمفاهيم موجودة ومنظمة مسبقاً ترشح تواصلنا مع أنفسنا بصورة دائمة . من أين تأتى المعتقدات ؟ لماذا يكون لدى البعض معتقدات تدفعهم صوب النجاح ، ويكون للآخرين معتقدات تقودهم إلي الفشل ، وإن كنا سنحاكى المعتقدات التى تؤدى للنجاح ، فإن أول شىء نحتاج إلى معرفته هو مصدر هذه المعتقدات.

المصدر الأول : البيئة ، فهى المكان أو الوسط الاجتماعى الذى تجرى فيه دورات الفشل الذى يولد الفشل، و النجاح الذى يولد النجاح بصور لا تنتهى . إن الإحباط والحرمان ليسا مصدرى البشاعة الحقيقية للحياة فى الأحياء الفقيرة ، فبإمكان الناس أن يتغلبوا عليهما . الكابوس الحقيقى يتمثل فى أثر البيئة على الأحلام والمعتقدات . فإن كان كل ما تراه هو الفشل والإحباط ، فسيكون من الصعب أن يتوافر لك التمثيل الداخلى الذى يؤدى إلى النجاح . وتذكر ما قلناه فى الفصل السابق من أن المحاكاة هى أمر نقوم به جميعا طوال الوقت . فإن ترعرت فى بيئة يسودها الثراء والنجاح ، فسيسهل عليك محاكاة الثراء والنجاح . أما إن ترعرعت فى بيئة يسودها الفقر، فهنا ستكون نموذجك الخاص بما يمكنك القيام به . قال البرت اينشتين : « القليل هم من لهم القدرة على التعبير بآراء متزنة تختلف عن الأحكام المسبقة لبيئتهم الاجتماعية » .

وفى الدورات التى أعقدها حول المحاكاه المتقدمة ، أقوم بتجربة، حيث نعثر على أناس ممن يعيشون فى شوارع المدن الكبرى ، ثم نعمل على تقييم نظم إيمانهم واستراتيجيتهم العقلية . ونقدّم لهم الطعام وقدراً كبيراً من الحب، ثم

نطلب منهم أن يخبروا المجموعة عن حياتهم، ما هو شعورهم تجاه ما هم فيه الآن ؟، وما هو السبب – في رأيهم – وراء كون الأمور على ما هى عليه الآن ؟. ثم نعقد مقارنة بينهم وبين أناس ممن حولوا حياتهم كليةً على الرغم من تعرضهم لمشكلات عاطفية وصحية بالغة .

وفى إحدى الجلسات التى عقدت مؤخرا ، كان يوجد شاب يبلغ من العمر ثمانية وعشرين عاماً، وكان قوياً وذكياً ومعافى جسمانياً ووسيماً . ما السر وراء تعاسته وعيشه فى الشارع ، فى حين أن دبليو . ميتشل – الذى لم يكن لديه الكثير من القدرات لتغيير حياته – كان يتمتع بسعادة غامرة ؟ لقد نشأ ميتشل فى بيئة كان يوجد بها قدوات يحتذى بها ، نماذج لأناس تغلبوا على صعاب جمة من أجل الوصول إلى حياة ممتلئة بالسعادة ، و خلق ذلك ثقة فى ذاته : « وقد كان ذلك ممكناً فى حالتى أيضا » . وعلى نقيض ذلك ، فإن هذا الشاب ، ولنطلق عليه جدلاً اسم « جون » ، نشأ فى بيئة لم يوجد فيها أى قدوة يحتذى بها، حيث كانت أمه سيئة السمعة، وسُجن أبوه بتهمة القتل . وعندما كان فى سن الثامنة حقنه أبوه بحقنة هيروين . وبكل تأكيد ، لعبت هذه البيئة دوراً فى اعتقاده بما يمكن عمله – ألا وهو مجرد البقاء حيا – وكيفية تحقيق ذلك من العيش فى الشوارع والسرقة والتخلص من الآلام بتعاطى المخدرات، وكان يعتقد أن الآخرين دائما يحاولون استغلاله ما لم يأخذ حذره منهم ، فلا أحد يحب غيره، وهلم جرا . وفى هذه الليلة، عملنا مع هذا الرجل، وغيرنا من معتقداته (كما سنوضح ذلك فى الفصل السادس) وكنتيجة لذلك ، لم يعد إلي العيش فى الشوارع ، كما أقلع عن المخدرات . وهو الآن يعمل، وله أصدقاء ويعيش فى بيئة جديدة بمعتقدات جديدة ، كما أنه يحقق نتائج جديدة .

درس الدكتور بنجامين بلوم من جامعة شيكاغو مائة حالة ناجحة لرياضيين من الشباب ، وموسيقيين وطلاب . وقد دُهش عندما اكتشف أن غالبية هؤلاء النوابغ من الشباب لم يبدأوا حياتهم بإظهار تفوق باهر .

وعلى نقيض ذلك ، فقد تلقى معظمهم إرشاداً ودعماً وعناية ، ثم بدأوا بعد ذلك في التطور . فقد ظهر الاعتقاد في إمكانية أن يحققوا تفوقاً، خاصة قبل ظهور أى علامات على امتلاكهم موهبة حقيقية .

إن البيئة يمكن أن تكون أقوى مولد كامن للمعتقدات، ولكنها ليست المولد الوحيد . ولو كان الأمر كذلك ، لعشنا فى عالم ثابت لا يتغير ، حيث لا يعرف الأثرياء سوى الثراء، ولا يخرج الفقراء مطلقا من فقرهم.

وفى بعض الأحيان ، يكون هناك تجارب وطرق أخرى للتعلم ، والتى يمكن أن تكون كذلك مولدات للاعتقاد .

المصدر الثانى : الأحداث ، فالأحداث – صغرت أم كبرت – يمكن أن تُولِّدَ الإيمان . فهناك أحداث فى حياة المرء لا يمكن أبدا نسيانها . أين كنت فى اليوم الذى قتل فيه الرئيس الأمريكى جون اف . كيندى ؟ لو كنت كبير السن بدرجة كافية فسوف تعرف أين كنت ، وعلى يقين من ذلك . وبالنسبة للكثيرين ، كان هذا الحادث أمراً غيّر من وجهة نظرهم إلي العالم . وعلى غرار ذلك ، فلمعظمنا تجارب لا تنسى أبد الدهر ، تجارب كان لها وقع شديد علينا لدرجة أنها انطبعت فى ذاكرتنا إلى الأبد . فهذه هى التجارب التى تشكل الإيمان الذى يمكن أن يغير حياتنا .

عندما كنت فى الثالثة عشرة ، تأملت ما أريد أن أفعله فى حياتى ، وقررت حينئذ بأننى سوف أصبح كاتباً أو معلقاً رياضياً . وفى أحد الأيام ، سمعت أن

هيوارد كوسيل سوف يوقع للقراء على كتابه الجديد فى أحد المتاجر المحلية . وقد فكرت فى أننى إن أردت أن أصبح معلقاً رياضياً ، فسأكون فى حاجة إلي أن أجرى مقابلات مع المحترمين . فلماذا - إذاً - لا أبدأ من القمة ؟ عندها ، اشتريت جهاز تسجيل ، وقامت والدتى بتوصيلى إلى المتجر ، وعندما وصلت إلى هناك ، كان كوسيل يهمُّ بالرحيل . فبدأت أشعر بالارتباك ، وخاصة أنه كان محاطاً بالمراسلين الذين كانوا يتقاتلون للحصول على تعليق أخير منه . وبصورة ما ، دخلت بين الصحفيين ووصلت إلى السيد كوسيل وأخبرته بسرعة البرق ما أقوم به وبرغبتى فى إجراء مقابلة معه . وقد غيّرت هذه التجربة من اعتقادى بما هو ممكن فى الحياة ، وبما يمكن الوصول إليه ، وما هى مكافأتى عند طلب ما أريد . فبفضل تسجيل السيد كوسيل ، عملت ككاتب فى إحدى الصحف وانخرطت فى العمل فى المجال الإعلامى .

المصدر الثالث : المعرفة ، وتعتبر التجربة المباشرة هى إحدى أشكال المعرفة، ومشاهدة الأفلام والقراءة ومشاهدة العالم كما يصوره الآخرون ، هى طرق أخرى للمعرفة . والمعرفة من الطرق الرائعة لتحطيم أغلال البيئة التى تحد من قدرات الفرد . ومهما كان العالم كئيباً من حولك ، فبقراءتك لإنجازات الآخرين ، تستطيع أن تخلق المعتقدات التى تسمح لك بالنجاح . كتب الدكتور روبرت كرفن - وهو متخصص فى العلوم السياسية فى مجلة النيويورك تايمز - كيف أن نموذج جاكى روبنسون، وهو أول لاعب أسود يشارك فى مباريات الدورى الممتاز لكرة القدم ، قد غير من حياته وهو فى حفرة وقال : « لقد أثرانى تعلقى به ، كما ارتفع مستوى توقعاتى من خلال اقتدائى به » .

المصدر الرابع : النتائج السابقة، التى يمكن من خلالها تحقيق النتائج المستقبلية . ومن أضمن الطرق لخلق المعتقدات بقدراتك على فعل شىء ما ، هى

فعل هذا الشيء مرة واحدة فقط ، فإن استطعت أن تنجح مرة ، فسيكون من الأسهل بكثير أن تخلق الاعتقاد فى قدرتك على تحقيقه مرة أخرى. فلقد طُلب منّى كتابة مسودة هذا الكتاب فى أقل من شهر كى أفى بالموعد النهائى لذلك . لم أكن على يقين من قدرتى على فعل ذلك ، و عندما تمكنت من كتابة فصل كامل فى يوم واحد ، وجدت أن ذلك فى إمكانى بالفعل، وبمجرد أن استطعت فعل ذلك مرة واحدة ، أيقنت أن بإمكانى تكرار ذلك مرة أخرى . وبذلك استطعت أن أخلق الاعتقاد فى قدرتى على الانتهاء من هذا الكتاب فى الموعد المحدد .

يتعلم الصحفيون فعل الأمر ذاته حول الانتهاء من الكتابة فى الموعد المحدد . وهناك أمور قليلة صعبة فى الحياة مثل كتابة قصة كاملة فى ساعة أو أقل طبقا للموعد النهائى . ويثير ذلك الرهبة فى قلوب الصحفيين المبتدئين أكثر من أى شيء آخر فى عملهم . غير أنهم يجدون أنه إذا ما تمكنوا من فعل ذلك مرة أو مرتين . فسينجحون فى فعله فى المستقبل . وهم لا يزدادون حنكة أو سرعة مع تقدمهم فى العمل ، ولكن مجرد اكتسابهم الاعتقاد فى قدرتهم على الانتهاء من كتابة قصة فى موعد محدد من الوقت ، فإنهم يجدون أن بإمكانهم فعل ذلك دائما . والأمر ذاته ينطبق على ممثلى الكوميديا ، ورجال الأعمال ، أو غيرهم فى أى مجال من مجالات الحياة . حيث يصبح الاعتقاد فى إمكانية تحقيق ذلك نبوءة يحولها المرء بنفسه إلى حقيقة واقعة .

المصدر الخامس لخلق الإيمان هو من خلال خلق التجربة التى ترغبها فى المستقبل فى عقلك كما لو كانت أمراً واقعاً . وكما أن التجارب السابقة يمكن أن تغير من تمثيلك الداخلى، ومن ثم، تغيير ما تعتقد فى إمكانية حدوثه ، فكذلك الأمر مع التجارب التى تتخيلها فى ذهنك لما تريد أن يكون فى المستقبل .

وهذا هو ما أسميه بتحقيق النتائج فى المستقبل . فعندما لا تساندك النتائج المحيطة بك كى تكون فى حالة نفسية تتمتع فيها بالقوة والفاعلية ، فإن بإمكانك أن تخلق العالم بالشكل الذى ترغب فى أن يكون عليه، وأن تدخل فى هذه التجربة ، ومن ثم ، تغير معتقداتك وحالاتك النفسية وأفعالك . وعلى كلٍ ، إذا كنت رجل مبيعات ، فهل من السهل أن تربح عشرة آلاف أم مائة ألف دولار ؟ فى واقع الأمر ، إن ربح مائة ألف دولار أمر سهل . ودعونى الآن أخبركم بالسر وراء ذلك . عندما يكون هدفك هو أن تربح عشرة آلاف دولار ، فإن هذا يكفى بالكاد لسد حاجتك الأساسية. فإذا كان ذلك هو هدفك وما تمثله فى عقلك بشأن ما تكد من أجله ، هل تعتقد أنك ستكون فى حالة تشعر فيها بالنشاط والقوة واتساع الحيلة وأنت تعمل ؟ هل تشعر ببهجة أو نشاط غامر و تقول لنفسك : عليّ أن أذهب للعمل كى أسد حاجاتى الأساسية اللعينة ؟ لا أعلم ما هو الحال معك ، غير أن ذلك لن يكفى للتحرك قيد أنملة تجاه العمل .

ولكنّ البيع هو البيع . فعليك أن تقوم بنفس الاتصالات وتقابل نفس الناس ، وتسلم نفس المنتجات ، بصرف النظر عما تريد إنجازه . ومن هنا ، فإن الذهاب إلى العمل بهدف كسب مائة ألف دولار بدلا من عشرة آلاف دولار لهو أمر باعث على قدر أكبر من النشاط، وهناك احتمال أكبر بكثير أن تؤدى حالة النشاط تلك إلى قيامك بالأعمال التى سوف تطلق أكبر قدراتك من مجرد الأمل فى العمل من أجل سد الاحتياجات الأساسية .

ومن البديهى أن المال ليس هو الوسيلة الوحيدة التى تعمل على دفعك . وبصرف النظر عن هدفك ، لو صنعت فى مخيلتك صورة واضحة للنتيجة التى ترغبها وتتمثلها لنفسك كما لو حققتها بالفعل ، عندها ، سوف تدخل فى حالات نفسية تساعدك على تحقيق النتائج التى تريدها .

وجميع هذه الأشياء هى طرق لتعبئة اعتقادك . فمعظمنا يشكل اعتقاداته بشكل عشوائى . فنحن نتشرب الأمور - خيرها وشرها - من العالم المحيط بنا. ولكن ، من الأفكار الأساسية لهذا الكتاب ، هو أن تدرك أنك لست ريشة فى مهب الريح . ويمكنك التحكم فى معتقداتك ، وفى الطرق التى تحاكى بها الآخرين ، وفى توجيه حياتك عن وعى . فإن بإمكانك أن تتغير . وإذا كان هناك كلمة رئيسية أو مهمة فى هذا الكتاب فهى كلمة « التغيير . ودعنى أسألك سؤالاً أساسياً جداً : اذكر بعض معتقداتك بشأن ماذا تكون، وما تقدر على فعله ؟ من فضلك، خُذْ مهلة خمس دقائق، واذكر فيها معتقدات رئيسية كانت وراء الحد من قدرتك فى الماضى :

١ -

٢ -

٣ -

٤ -

٥ -

والآن ، اذكر خمسة معتقدات رئيسية يمكن أن تساعدك على تحقيق أهدافك :

١ -

٢ -

٣ -

٤ -

٥ -

من المهم أن ندرك أن الاعتقاد قابل للتغيير تماما مثل طول شعرك ، وحبك نوعاً معيناً من الموسيقى ، ورشاقة علاقتك بشخص معين . فإن كنت تملك سيارة هوندا وأردت أن تستبدلها بسيارة كرايزلر أو كاديلاك أو مرسيدس ، فإن ذلك أمر فى نطاق قدرتك على التغيير .

ويعمل تمثيلك الداخلى ومعتقداتك بنفس المنوال . فإن لم تكن لك رغبة فيهما، فبمقدورك أن تغيرهما. ولدينا جميعا تسلسل أو سلم للمعتقدات . فلدينا اعتقادات جوهرية ، وهى أمور أساسية جداً حتى أننا يمكن أن نموت من أجلها. وهذه الأمور مثل أفكارنا عن الوطنية والأسرة والحب ، وغير أن حياتنا فى معظمها - تحكمها معتقدات حول الممكن والنجاح أو السعادة والتى اكتسبناها على مر السنين . وبيت القصيد هنا هو أن ننظر ما إذا كانت هذه المعتقدات تعمل لصالحنا ، أى أنها فعالة وباعثة على القوة .

لقد تحدثنا عن أهمية المحاكاه ، ومحاكاة التفوق تبدأ بمحاكاة الاعتقاد . وبعض الأمور تحتاج إلي بعض الوقت لمحاكاتها ، ولكن، إن كان بمقدورك أن تفكر وأن تقرأ وأن تسمع ، فبإن بمقدورك عندئذ أن تحاكى اعتقادات أنجح الناس على وجه الأرض . عندما بدأ جى. بول جيتى حياته ، قرر أن يكتشف اعتقادات أنجح الناس ، ثم قلدهم بعد ذلك . إن بإمكانك أن تحاكيه هو ومعظم القادة العظام من خلال قراءة سيرهم الذاتية . وتعج المكتبات بأسئلة وأجوبة حول كيفية تحقيق أى نتيجة ترغبها .

ما هو مصدر معتقداتك الشخصية ؟ هل مصدرها رجل الشارع العادى ؟ هل مصدرها التلفاز أو المذياع ؟ هل مصدرها كلام المتحدثين الأطول حديثا والأعلى صوتاً ؟ إن أردت أن تنجح ، فمن الحكمة أن تختار معتقداتك بعناية ،

بدلا من المشى هنا وهناك كقطعة ورق عصفت بها الريح ، والإيمان بأى اعتقاد يصادفك . ومن المهم إدراك أنه كلما أطلقنا العنان لقدراتنا الكامنة كلما حصلنا على النتائج، وهى جميعا أجزاء من عملية نشطة تبدأ بالاعتقاد . وأنا أنظر إلى هذه العملية من خلال المثال التالى :

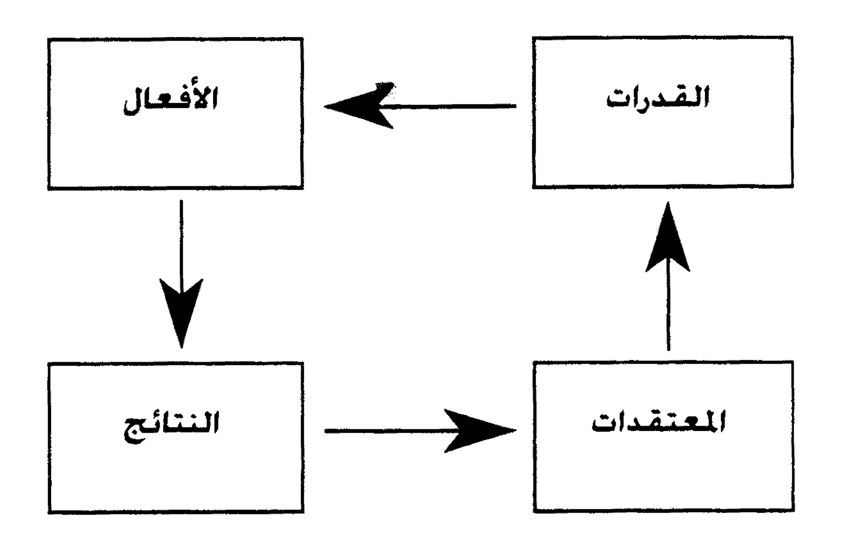
لنقُلْ إن شخصاً ما يؤمن بعدم فاعليته فى فعل شىء ما . ولنفترض أنه قال لنفسه إنه طالب فاشل . فإذا توقع الفشل ، فما هو مقدار قدراته التى سيستدعيها ؟ ليس بالكثير ، فقد قال لنفسه بالفعل إنه لا يعرف . لقد أرسل بالفعل إلى مخه رسالة بتوقع الفشل . ومع بدئه بمثل هذه التوقعات ، فما هى الأفعال التى يحتمل أن يقوم بها ؟ هل ستكون أفعالاً تتسم بالنشاط ، والتناغم والثقة بالنفس ؟ هل ستعكس قدراته الحقيقية أمراً غير محتمل؟ . وإذا كنت على ثقة من فشلك ، فلماذا تكد من أجل النجاح ؟ ومن هنا ، فقد بدأت باعتقاد يؤكد عدم قدرتك ، وهو الاعتقاد الذى يرسل - لاحقاً - إلى جهازك العصبى إشارة للاستجابة بشكل معين . لقد استدعيت قدراً محدوداً من قدراتك، ولقد قمت بأفعال هزيلة تعوزها الثقة، فما هى النتائج التى تتمخض عن ذلك ؟ أكثر الاحتمالات أنها ستصبح هزيلة جداً . ما الذى ستتسبب فيه هذه النتائج الهزيلة بالنسبة لأعمالك اللاحقة ؟ أكثر الاحتمالات أنها ستعزز من الاعتقادات السلبية.

إن الفشل يولد الفشل . فمن يعيشون حياة ملؤها التعاسة والانكسار ، هم أناس حُرموا لفترة طويلة من النتائج التى كانوا يريدونها حتى أنهم لم يعودوا يؤمنون بقدرتهم على تحقيق ما يريدون . كما لا يفعلون سوى القليل أولا يفعلون شيئا أصلا ، ويبدأون فى محاولة اكتشاف كيفية وصول حياتهم إلى النقطة التى

لا يفعلون فيها سوى القليل انطلاقاً من هذه الأفعال ، ما هى النتائج التى يحققونها ؟ بطبيعة الحال ، ستكون نتائج سيئة تحطم معتقداتهم بصورة أكبر ، إن كان ذلك ممكنا .

« المرء لا يقوى بسهولة ، فكلما ازدادت محنه ، ازدادت قوته » .

جى. ويلارد ماريوت



ولننظر إلى هذا الأمر من منظور آخر ، لنفترض أنك بدأت بتوقعات كبيرة، أو حتى بما هو أكثر من التوقعات، فقد كنت تؤمن بكل جوارحك أنك ستنجح . وانطلاقا من هذا التواصل المباشر والواضح لما تعتقد صحته ، ما هو مقدار ما ستستخدمه من قدراتك ؟ من المحتمل أن تستخدم قدراً كبيراً منها ، ما نوع

الأفعال التى تقوم بها هذه المرة ؟ هل ستتحامل على نفسك وتقوم بفعل هزيل ؟ كلا البتة ، وذلك لأنك تشعر بالإثارة والنشاط ، وتوقعات كبيرة بالنجاح ، ولذا، فإنك ستمضى بخطى واسعة تجاه تحقيقه . فلو بذلت مثل هذا الجهد ، فما هى النتائج التى ستحصل عليها ؟ أكثر الاحتمالات أنها ستكون عظيمة جداً . وما أثر ذلك على اعتقادك فى قدرتك على تحقيق نتائج كبيرة فى المستقبل ؟ إن ذلك على عكس الحلقة المفرغة تماماً . وفى هذه الحالة ، يولد النجاح النجاح ، والمزيد من النجاح ، ويُثمر كل نجاح المزيد من الاعتقاد لتحقيق نجاح أكبر .

هل ينجح من يتمتعون بسعة الحيلة ؟ بكل تأكيد . هل تؤدى الاعتقادات الثابتة إلى النجاح فى كل مرة ؟ كلا البتة . لو قال لك شخص ما إن لديه وصفة مضمونة لتحقيق نجاح دائم لا غبار عليه ، فإنك لن تستمع لما يقول . غير أن التاريخ أثبت مراراً وتكراراً أن من يتمسكون بالمعتقدات التى تمدهم بالقوة ، فسوف يستمرون فى القيام بأفعال، ويكون لديهم سعة حيلة كافية للنجاح فى نهاية المطاف . خسر ابراهام لينكولن انتخابات مهمة ، إلا أنه استمر على الاعتقاد فى قدرته على النجاح على المدى البعيد . لقد سمح لنفسه أن يستمد القوة من النجاح ، ورفض أن يصيبه الفشل بالرهبة أو الخوف . لقد كان اعتقاده موجهاً صوب النجاح ، وهو ما حققه فى نهاية الأمر . وعندما حدث ذلك، غيّر مجرى تاريخ بلاده .

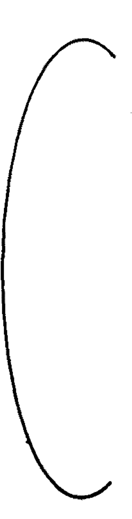
وفى بعض الأحيان ، لا يكون من الضرورى أن يمتلك المرء اعتقاداً أو موقفاً هائلاً بشأن شىء ما حتى يكتب له النجاح . فأحيانا، يحقق البعض إنجازات هائلة لمجرد أنهم لا يعرفون الصعب أو المستحيل . وفى أحيان أخرى ، يكفى عدم وجود اعتقاد يقيد قدرة الفرد . على سبيل المثال ، هناك قصة لشاب غفا

أثناء حصة الرياضيات . واستيقظ على صوت جرس انتهاء الحصة ، ونظر إلى السبورة وقام بكتابة المسألتين الموجودتين فوقها . وقد افترض أنهما الواجب المدرسى لهذا اليوم . فعاد إلى البيت وأخذ يجتهد طيلة النهار والليل لحلهما . لم يستطع الشاب حلَّ أى منهما ، إلا أنه واصل المحاولة طوال بقية الأسبوع . وفى نهاية الأمر ، استطاع حل إحداهما وذهب بها إلى الفصل . فلما رآها المدرس أصيب بالذهول . فقد اتضح أن المسألة التى قام بحلها ، كان المفترض عدم وجود حلٍّ لها . ولو كان الطالب يعلم ذلك ، فمن المحتمل أنه ما كان ليستطيع حلها . ولكن ، بما أنه لم يخبر نفسه بعدم إمكانية حلِّها، فإنه فى واقع الأمر ، وعلى نقيض ذلك ، اعتقد أن عليه حلُّها ، لذا تمكن من الوصول إلى طريقة لحلِّها .

ومن الطرق الأخرى لتغيير معتقداتك ، أن تقع لك تجربة تعارض هذا الاعتقاد . وهذا هو سبب آخر وراء إجرائنا السير فوق النار . ولا يهمنى أن يستطيع الناس فعل ما هو مستحيل ، بل ما يهمنى هو أن يفعلوا شيئا اعتقدوا سابقاً فى أنه مستحيل . فلو فعلت شيئا واحداً – اعتقدت فيما سبق أنه مستحيل – فإن هذا سوف يجعلك تغير من معتقداتك

إن الحياة أكثر تعقيداً ودقة مما يظن أكثرنا . ولذا ، فإن لم تكن قد غيّرت من معتقداتك بالفعل ، قُمْ بمراجعتها الآن، وقرر أيها يمكن أن تغيره، وإلى أى حد يمكن أن تغير هذه المعتقدات ؟

والسؤال الذى أطرحه الآن هو : هل الشكل التالى مقعر أم محدب ؟ ياله من سؤال سخيف . والإجابة هى : أن ذلك يتوقف على نظرتك إليه .



فواقعك هو الواقع الذى تخلقه ، فإن كان لديك تمثيل داخلى أو اعتقاد إيجابى ، فسبب ذلك يرجع إلى خلقك لهذين الأمرين . أما إن كان لديك تمثيل داخلى أو اعتقاد سلبى ، فسببه كذلك يرجع إلى خلقك له . هناك عدد لا يحصى من المعتقدات التى تولد النجاح ، إلا أننى انتقيت سبعة رأيت أنها مهمة ، وهى ما أسميها .....

الفصل الخامس

معتقدات النجاح السبعة

« إن العقل قادر على أن يصنع من الجحيم نعيماً ،
ويصنع من النعيم جحيماً »

جون مولتون

إن العالم الذى نحيا فيه هو العالم الذى نختار بأنفسنا الحياة فيه ، سواء كان هذا الاختيار شعوريا أو لا شعورياً . فإذا اخترنا السعادة فسنحصل عليها، وإذا ما اخترنا البؤس فسنحصل عليه أيضا . وكما علمنا من الفصل السابق فإن الاعتقاد هو أساس التفوق ، وتعد معتقداتنا مداخل تنظيمية متسقة نحو الإدراك ، وهى تمثل اختياراتنا الأساسية بالنسبة لكيفية إدراكنا لحياتنا ، ومن ثم، كيف نحيا هذه الحياة؟ . وهل تمثل كيفية تشغيل وإغلاق المرء مخه ؟ ، لذا، فإن الخطوة الأولى على طريق التفوق هى إيجاد المعتقدات التى ترشدنا إلى تحقيق النتائج التى نرجوها .

والطريق إلى النجاح يتكون من معرفتك نتائج أعمالك ، وأن تقوم بعمل ، وأن تعرف النتائج التى تحصل عليها من هذا العمل ، وأن تتمتع بالمرونة والقابلية

للتغيير حتى تحقق النجاح . ويصدق هذا على المعتقدات ، فلابد أن تجد المعتقدات التي تؤيد النتائج التي ترجوها ، وهى المعتقدات التى تصل بك ألي ما تريد . وإذا لم تقم معتقداتك بهذا الدور ، فعليك حينئذ أن تتخلى عنها وتجرّب شيئاً جديداً .

وفى بعض الأحيان، يشعر الناس بالإحباط عندما أتكلم عن « أكاذيب »* . النجاح . ومن يريد أن يحيا على الأكاذيب ؟ ولكن، كل ما أعنيه هو أننا لا ندرك حقيقة العالم ، فنحن لا نعلم إذا كان الخط مقعرا أو محدبا . ولا ندري إذا كانت معتقداتنا صحيحة أم خاطئة . ولكن الذي نريد معرفته ما إذا كانت هذه المعتقدات ذات فاعلية ، بمعنى : إذا كانت تؤيدنا ، وتجعل حياتنا أكثر قيمة ، أو تجعلنا أناسا أفضل ، أو تساعدنا وتساعد الآخرين.

وتستخدم كلمة « أكاذيب » فى هذا الفصل لتذكرنا دائما بأننا لا نعرف على وجه اليقين والدقة حقيقة الأشياء . فطالما نعرف - على سبيل المثال - أن الخط مقعراً ، فإننا حينئذ لن نكون قادرين على رؤيته كخط محدب . وكلمة « أكذوبة » لا تعنى « أن تكون مخادعا أو غير أمين » ، بل على العكس، فهى طريقة مفيدة لتذكرنا أنه ينبغى علينا أن نتقبل الاحتمالات الأخرى ونتقبل التعلم المستمر ، دون النظر إلى مدى إيماننا بفكرة ما . وأنا أقترح عليك أن تُلقي نظرة على هذه المعتقدات السبعة ، وتقرر ما إذا كانت مفيدة لك . فقد وجدتها مراراً وتكراراً لدى الأشخاص الناجحين الذين عرضتهم كنماذج . ومن أجل عرض نماذج للتفوق فلابد أن نبدأ بأنظمة المعتقدات الخاصة بالتفوق . وقد وجدت أن هذه

* استخدم الكاتب تعبيرى «أكاذيب النجاح» و «معتقدات النجاح» ولايقصد بالأكاذيب هنا «الكذب فى حد ذاته» ولكن، يقصد عدم إدراك الإنسان لبعض الحقائق.

المعتقدات السبعة مكنت الناس من استخدام المزيد من الآليات ، والقيام بأعمال أكثر ، واتخاذ تصرفات أبعد أثراً ، وتحقيق نتائج أعظم . ولست أعنى بذلك أنه لا توجد معتقدات غيرها فعالة للنجاح ، إنما هى مجرد بداية ، وقد أصاب نفعها الآخرين ، وأود لو أنك حاولت الانتفاع بها .

المعتقد الأول : كل شىء يحدث له علة وغرض ، وهذا الشىء مفيد لنا . هل تذكر قصة دبليو . ميتشل ؟ ما هو المعتقد الأساسى الذى ساعده على تجاوز محنته ؟ لقد قرر ميتشل الاستفادة مما حدث له بأى طريقة ممكنة . وعلى نفس المنوال نجد أن كل الناجحين لديهم مقدرة عجيبة على التركيز على ما هو ممكن فى أحد المواقف ، والتركيز على النتائج الإيجابية التى يمكن أن يسفر عنها هذا الموقف . فهؤلاء الرجال يفكرون بالنظر إلى الإمكانيات دون النظر إلى مقدار ما ترسب فى نفوسهم من سلبيات بيئتهم . وهم يظنون أن كل شىء يحدث لعلّة ، وهذا الشىء مفيد لهم . وهم يعتقدون أن كل محنة تحمل فى طياتها بذرة منفعة تضاهى هذه المحنة أو تفوقها .

وبإمكانى أن أثبت لك أن الأشخاص الذين يحققون نتائج متميزة إنما يفكرون بهذه الطريقة . تدبر الأمر فى حياتك الخاصة ، وستجد أن هناك عدداً غير محدود من طرق الاستجابة لأى موقف . لنقل أن شركتك أخفقت فى الحصول على تعاقد كنت تعتمد عليه ، وهو عقد كنت على يقين أنك جدير به . حتما سيتأذى بعضنا ويصيبهم الإحباط ، وربما نجلس فى البيت والهم يملؤنا ، وربما سيصيب بعضنا الجنون . وربما نلوم الشركة التى منحت العقد متصورين أنها عصبة من الأفراد الجاهلين ، أو ربما نلوم رجالنا أنفسهم لأنهم أضاعوا شيئا مضمونا .

قد يؤدى ذلك كله إلى التخفيف من حدة غضبنا ، ولكنه لا يساعدنا ، ولا يقربنا من تحقيق نتيجتنا المرجوة . ويتطلب الأمر الكثير من التدريب لكى تكون قادرا على اقتفاء أثر خطاك ، وتعلُّم الدروس المؤلمة ، وإصلاح ما أفسده الدهر ، وتأمُّل الإمكانيات الجديدة تأمُّلا جيدا . ولكن، هذه هى الطريقة الوحيدة للحصول على نتيجة إيجابية من الشيء الذى نتيجته سلبية .

دعنى أسوق لك مثالاً جيداً على الإمكانية . تعتبر مارلين هاملتون - وهى معلمة سابقة وحاصلة على لقب ملكة جمال - سيدة أعمال ناجحة بمدينة فريسنو بولاية كاليفورنيا . فعندما كانت مارلين فى التاسعة والعشرين من عمرها تعرضت لحادث أليم حيث سقطت من أعلى جرف صخرى وهى تمارس رياضة الطيران الشراعى ، وقد أسفر الحادث عن إصابة نصفها السفلى بالشلل ، وأصبحت قعيدة كرسى متحرك .

ويقينا كان بإمكان مارلين هاملتون أن تركز على كثير من الأشياء التى لم يعد بوسعها القيام بها . ولكنها - بدلا من ذلك - ركزت على الإمكانيات التى كانت متاحة لها ، فتمكنت من العثور على الفرصة السانحة فى قلب المأساة . لقد أصابها الإحباط من البداية بسبب المقعد المتحرك ، واعتبرته سجناً يقيد حركتها. والآن، ربما لايكون لدي ايٍّ منا اي فكرة عن كيفية الحكم على فاعلية المقعد المتحرك . ولكنَّ مارلين هاملتون تمكنت من ذلك ، فقد أدركت أنها تمتلك فرصة فريدة لتصميم مقعد أفضل . لذا، فقد تعاونت مع اثنين من أصدقائها الذين كانوا يعملون في بناء الطائرات الشراعية، وشرعوا فى العمل لصنع نواة مقعد متحرك أفضل .

وقد أنشأ ثلاثتهم شركة باسم « موشن ديزاينر » ، وقد حققت هذه الشركة أرباحـ بالملايين، وأحدثت ثورة فى عالم صناعة المقاعد المتحركة ، وحصلت

بجدارة على لقب الشركة الصغيرة بكاليفورنيا لعام ١٩٨٤ . لقد قامت الشركة بتوظيف أول عامليها سنة ١٩٨١ ، ولديها الآن ثمانون عاملاً ، وأكثر من ثمانمائة وكيل .

وأنا لست أدرى ما إذا كانت مارلين هاملتون قد سبق لها - على الإطلاق - أن جلست محاولةً اكتشاف معتقداتها ، ولكنها كانت تعمل من منطلق إحساس نشط وقوى بالإمكانية ، كانت تعمل من منطلق إحساس بما يمكنها فعله . وكل النجاحات العظمى تقريبا تنبع من الإطار نفسه .

خُذْ من وقتك دقيقة لتفكر فى معتقداتك مرة ثانية . هل تتوقع - بشكل عام - أن تحقق الأمور نجاحاً كبيراً أم نجاحا ضئيلا ؟ هل تتوقع أن تنجح أقصى جهودك ، أم أنك تتوقع أنها ستواجه العقبات ؟ وهل ترى احتمالات النجاح فى أحد المواقف ، أم ترى العقبات ؟ وعادة ما يركز الكثير من الناس على الجانب السلبى أكثر من تركيزهم على الجانب الإيجابى ، والخطوة الأولى نحو تغيير ذلك تتمثل فى الاعتراف بواقع الأمر . فالإيمان بالحدود يخلق رجالاً ذوى قدرات محدودة ، ويكمن الحل فى التحرر من هذه القيود ، والعمل استناداً إلى مجموعة من الوسائل الأكثر رفعة . فالزعماء فى عرفنا هم الرجال الذين يرون الإمكانيات، وهم الرجال الذين يرون روضة غنية فى جوف الصحراء المقفرة . أهذا مستحيل ؟ إنك إن كنت تمتلك إيماناً قوياً بالإمكانية ، فمن المرجح أنك سوف تتمكن من تحقيقها .

<u>المعتقد الثانى</u> : لا يوجد شىء اسمه الفشل ، إنما هناك نتائج فقط . يكاد يكون هذا المعتقد نتيجة طبيعية للمعتقد الأول ، ولكنه يضاهيه فى أهميته . لقد تعودت عقول معظم الناس فى ثقافتنا على الخوف من شىء اسمه الفشل ، ومع

ذلك، فبإمكاننا جميعاً أن نذكر أوقاتاً كنا نبغى فيها شيئا ونحصل على شىء آخر. فكلنا رسبنا فى أحد الامتحانات ، وعانينا من قصة حب فاشلة، أو أعددنا خطة خاصة بالعمل ولم نحقق شيئا غير الفشل الذريع . ولقد استخدمت كلمتى « حصيلة » و« نتيجة » بطول هذا الكتاب لأنهما تمثلان ما يراه الناجحون ، فهم لا يرون الفشل ، ولا يؤمنون به ، ولا يضعونه فى الحسبان .

ودائما ما ينجح الناس فى تحقيق بعض النتائج . وأعظم الناس نجاحا فى ثقافتنا ليسوا رجالا لم يصيبهم الفشل ، إنما هم رجال يعرفون أنهم إذا جربوا شيئا ولم يحقق النتائج المرجوة ، فإنهم بذلك يكونون قد مروا بتجربة يتعلمون منها ، فيستخدمون ما تعلموا ويجربون شيئا آخر ، ويقومون بأفعال جديدة ويحققون بعض النتائج الجيدة .

فكّر فى الأمر مليا : ما هى الثمرة أو المنفعة التى حققتها اليوم ولم تحققها فى الأمس ؟ ستكون الإجابة بالطبع هى : الخبرة . فأولئك الذين يخشون الفشل يخلقون في داخلهم – مقدما – تصورات للأشياء التى لن تؤتى ثمارها . وهذا بالضبط ما يمنعهم من اتخاذ التصرف الذى يمكنهم من تحقيق رغباتهم . فهل تخشى أنت من الفشل ؟ حسنا ، ما هو رأيك فى التعلُّم ؟ فى مقدورك أن تتعلم من كل التجارب الإنسانية ، وبذلك يمكنك أن تنجح دائما فى كل ما تفعله.

وذات مرة، قال مارك توين : « ليس هناك مشهد أكثر حُزناً من شاب متشائم » . وهو محق كل الحق فيما قال، فأولئك الذين يؤمنون بالفشل يحكمون على أنفسهم بحياة دون المستوى . فالفشل شىء لا يعرفه العظماء ، فهم لايمعنون النظر فيه ، ولا يضعون عواطف سلبية على الأشياء غير المفيدة .

دعنا نشترك معاً فى دراسة تاريخ أحد الأشخاص ، وهو رجل :

فشل فى مجال الأعمال وهو فى الحادية والعشرين من عمره .

انهزم فى انتخابات تشريعية وهو فى الثانية والعشرين من عمره .

فشل ثانية فى مجال الأعمال وهو فى الرابعة والعشرين .

تغلب على موت حبيبته وهو فى السادسة والعشرين .

أصابه انهيار عصبى وهو فى السابعة والعشرين .

خسر فى انتخابات الكونجرس وهو فى الرابعة والثلاثين .

خسر فى انتخابات الكونجرس وهو فى السادسة والثلاثين .

خسر فى انتخابات مجلس الشيوخ وهو الخامسة والأربعين .

أخفق فى محاولته للحصول على منصب نائب الرئيس وهو فى السابعة والأربعين .

خسر فى انتخابات مجلس الشيوخ وهو فى التاسعة والأربعين .

تم انتخابه رئيسا للولايات المتحدة الأمريكية وهو فى الثانية والخمسين من عمره .

هذا الرجل هو ابراهام لنكولن . فهل كان سيصبح رئيسا لو أنه رأى هذه الأحداث التى شهدتها حياته على أنها إخفاقات ؟ إن ذلك غير مرجح . وهناك قصة شهيرة عن توماس إديسون . فبعد ٩٩٩٩ محاولة فاشلة لتحسين المصباح الكهربائى ، سأله أحد الأشخاص قائلا : « هل تعتزم أن تفشل للمرة رقم عشرة آلاف ؟ » فأجاب إديسون قائلا : « إننى لم أخفق ، إنما اكتشفت طريقة أخرى لاختراع المصباح الكهربائى » . لقد اكتشف إديسون كيف أن مجموعة أخرى من الأفعال حققت نتيجة مختلفة .

« إن شكوكنا خوانه لنا، فهى تفقدنا الخير الذى يمكننا أن نحظى به من خلال خوفنا من المحاولة»

ويليام شكسبير

كل الظافرين والزعماء والأساتذة – وهم أناس يتمتعون بقوة شخصية – يدركون أنك إذا جرّبت شيئا ولم تحصل على النتيجة التى ترجوها ، فيجب عليك أن تستخدم تلك المعلومات من أجل إيجاد الخصائص الأكثر تحديدا لما ينبغى عليك فعله من أجل تحقيق النتائج المرجوة . وقد كتب بكمينيستر فولر ذات يوم يقول : « كل ما تعلّمته البشرية إنما كان نتيجة للتجربة والخطأ ، لقد تعلم البشر من خلال الخطأ وحده » . ونحن نتعلم أحيانا من أخطائنا ، وفى أحيان أخرى، نتعلم من أخطاء الآخرين . خُذْ من وقتك دقيقة لتتأمل ما تسميه « حالات الفشل» الخمس الكبرى التى مرت بك فى حياتك . ما الذى تعلّمته من تلك التجارب ؟ من المرجح أن تلك التجارب كانت من أنفع الدروس التى تعلمتها فى حياتك .

ويستخدم فولر التعبير المجازى لدفّة السفينة قائلا : عندما يتم تحريك دفّة السفينة إلى أحد الجوانب، فإن السفينة عادة ما تأخذ فى الدوران على غير مراد قائد الدفّة ، فيتعين عليه تصحيح هذا الدوران بتحريك الدفّة إلى اتجاهها الأول فى عملية لا تنتهى من الفعل ورد الفعل ، و لا تنتهى من التعديل والتصحيح . تصور هذا الوضع فى مخيلتك : قائد دفّة يوجه سفينة نحو وجهتها فى بحر هادىء الأمواج من خلال التغلب على آلاف المرات من انحرافها عن مسارها ، وهذا الانحراف أمر حتمى . يالها من صورة جميلة ! إنها نموذج

رائع لعملية العيش بنجاح . ولكنَّ معظمنا لا يفكر بهذه الطريقة ، فكل خطأ يُلقي بظلاله على وجداننا، وإدراكنا ويعد فشلا له انعكاساته السيئة علينا.

أذكر مثلا أن كثيرا من الناس يلومون أنفسهم لأنهم مفرطو البدانة ، وموقفهم هذا تجاه البدانة المفرطة لا يغير من الواقع شيئا ، إنما بإمكانهم أن يؤمنوا – بدلا من ذلك – بحقيقة أنهم نجحوا فى تحقيق نتيجة اسمها السمنة الزائدة ، وهم الآن فى طريقهم نحو تحقيق نتيجة جديدة اسمها النحافة . وسيمكنهم تحقيق هذه النتيجة الجديدة من خلال القيام بأفعال جديدة .

وإذا لم تكن على يقين بما عليك فعله من أجل تحقيق هذه النتيجة ، فعليك أن تعير اهتماما خاصا للفصل العاشر ، أو أن تحاكى شخصاً استطاع أن يحقق نتيجة التخلص من البدانة . حاول أن تجد الفعل المعين الذى يقوم به هذا الشخص ذهنيا وبدنيا كى يحافظ دائما على نحافته . قُمْ بنفس الأفعال وستحقق نفس النتائج . وطالما أنك تعتبر وزنك الزائد فشلا فستعجز عن تحقيق أى نتيجة . ولكن، عندما تعتبر هذا الوزن الزائد نتيجة حققتها فيمكنك – إذاً – أن تتغير الآن ، حينئذ سيكون نجاحك مضمونا .

ويعد الإيمان بالفشل ضرباً من تسميم العقل ، فعندما نختزن انفعالات سلبية ، فإننا نؤثر بذلك على وظائفنا وعملية تفكيرنا وحالتنا . ويعد الخوف من الفشل واحداً من أصعب العقبات بالنسبة لمعظم الناس . ويطرح دكتور روبرت شولر – الذى يقوم بتدريس مفهوم تفكير الإمكانية – تساؤلا وجيهاً : « ما الذى ستحاول فعله إذا ما علمت أنك لن تفشل ؟ » فكّر فى الأمر ملياً . كيف ستجيب على ذلك ؟ إنك إن اعتقدت حقا أنك لن تفشل ، فربما تقوم بمجموعة جديدة من الأفعال ، وتحقق نتائج مرجوة جديدة وقوية . ألن تكون أحسن حالاً إذا ما

جربت ذلك ؟ أو ليس ذلك هو الطريق الوحيد للتقدم ؟ لذا، فإننى أقترح عليك أن تدرك من فورك أنه لا يوجد شىء اسمه الفشل ، إنما هناك نتائج فقط . وأنت دائما تحقق نتيجة . وإذا لم تكن هذه النتيجة هى ما ترجوه ، فبإمكانك أن تغيّر من أفعالك فقط وستحقق نتائج جديدة . فلْتُمحْ كلمة « فشل » ولتضع دائرة حول كلمة « حصيلة » فى هذا الكتاب ، وألزم نفسك بالتعلم من كل تجربة .

المعتقد الثالث : تحمُّل المسؤولية فى كل الظروف . هناك سمة أخرى يتصف بها الزعماء العظام وأصحاب الإنجازات، وهذه السمة هى عملهم استناداً إلى اعتقادهم بأنهم يصنعون عالمهم . وستكون العبارة التى تتردد على مسامعك مراراً وتكراراً هى : « إننى مسؤول، سأتدبر الأمر » .

وليس من قبيل المصادفة أن تسمع نفس الرأى مرات ومرات . وعادة ما يعتقد صانعو الإنجازات أنه مهما حدث من نتائج - سواء كانت خيراً أم شراً - فإنه من صنعهم . وإذا لم تكن أفعالهم سببا لذلك ، فربما كان مستوى واتجاه تفكيرهم هو السبب . وأنا الآن لست أدرى ما إذا كان ذلك صحيحاً . ولا يمكن لعالم من العلماء أن يثبت أن أفكارنا تصنع واقعنا ، ولكنها أكذوبة مفيدة لنا ، وهى اعتقاد يمنحنا القوة ، وذلك هو سبب إيمانى بها . فأنا أؤمن بأننا نصنع تجاربنا الحياتية - سواء من خلال سلوكنا أو أفكارنا - وأنه يمكننا أن نتعلم منها جميعها .

وإذا لم تؤمن أنك تصنع عالمك - بنجاحاته وإخفاقاته - فأنت حينئذ واقع تحت رحمة الظروف . فالأمر لا يعد مجرد أشياء تحدث لك ، وأنت مجرد مفعول به لا فاعلا . دعنى أخبرك أنه لو توافر لديَّ ذلك الاعتقاد فسوف أرحل باحثاً عن ثقافة أخرى ، عن عالم آخر ، عن كوكب آخر . إذاً، لماذا تبقى هنا إن كنت مجرد نتيجة لقوى خارجية عشوائية ؟

وأنا أرى أن تحمُّل المسؤولية يعد واحداً من أفضل مقاييس قوة الشخص ونضجه ، و مثالا للمعتقدات التى تدعم المعتقدات الأخرى ، و مثالاً على القدرات التعاونية لنظام متماسك من المعتقدات . وإذا لم تكن مؤمنا بالفشل ، وإذا كنت تعلم أنك ستحقق النتيجة التى ترجوها ، فإنك لن تخسر شيئا بتحملك المسؤولية، بل ستربح كل شىء . فأنت ستنجح إذا ما كنت فى موقع السلطة .

وكان الرئيس الأمريكى الراحل جون إف . كينيدى يتبنى هذا النظام الاعتقادى . فقد قال دان راذر ذات مرة : إن كينيدى أصبح زعيماً حقيقياً إبان حادثة أزمة خليج الخنازير عندما وقف أمام الشعب الأمريكى وقال : إن الحادثة عمل وحشى كان ينبغى ألا يحدث أبدا ، ثم تحمل مسؤوليته كاملة . وعندما فعل ذلك تحولت صورته فى أعين الناس من شاب سياسى قدير إلى زعيم حقيقى . لقد فعل كينيدى ما كان يجب أن يفعله أى زعيم عظيم . فأولئك الذين يتحملون المسؤولية إنما هم الأقوياء ، وأولئك الذين يتجنبونها هم الضعفاء .

ومبدأ المسؤولية هذا ينطبق على المستوى الشخصى أيضا ، فقد مرَّ معظمنا بتجربة محاولة التعبير عن عاطفة إيجابية لشخص آخر . فنحن نحاول أن نخبر شخصاً أننا نحبه أو أننا نفهم المشكلة التى تواجهه . وبدلا من تلقّي تلك الرسالة الإيجابية ، فإنه يتلقى أخرى سلبية ، فيشعر بالانزعاج أو العداء . وعادة ما تكون استجابتنا أن ننزعج لانزعاجه ، أو نحمله مسؤولية ما يتولد عن ذلك من ضغائن . وهذا هو المخرج السهل ولكنه ليس دائما الأكثر حكمة .

والحقيقة هى أن تخاطبك ربما يكون هو المحفز لذلك، ومع ذلك، فبإمكانك تحقيق النتيجة التخاطبية التى ترجوها إذا ما تذكرت النتيجة التى تريد الحصول عليها ، ألا وهى الـ لوك الذى تريد إيجاده . والأمر متروك لك أن تغير

سلوكك ، ونبرة صوتك ، وتعبيرات وجهك .. الخ . إننا نقول : إن مغزى التخاطب هو الاستجابة التى تتلقاها . ومن خلال تغييرك لأفعالك يمكنك أن تغير تخاطبك. ومن خلال تحمل المسؤولية، فإنك تحتفظ بالقوة التى تمكنك من تغيير النتيجة التى تحققها .

المعتقد الرابع : ليس من الضرورى أن تفهم كل شىء كى تكون قادراً على استخدام كل شىء . هناك الكثير من الناجحين ممن يحيون معتنقين معتقداً آخر مفيداً ، وهم لا يؤمنون بضرورة معرفة كل شىء عن شىء معين كى يستخدمونه . فهم يعرفون كيفية استخدام ما هو جوهرى دون أن يشعروا بحاجة إلى معرفة كل كبيرة وصغيرة فيه . وإذا ما درست الأشخاص فى موقع السلطة فستجد أن لديهم دراية كافية بأشياء كثيرة ، ولكن قليلا ما يكونون على دراية تامة بكل تفاصيل مشروعاتهم .

لقد تحدثنا فى الفصل الأول عن كيفية أن الاقتداء بالآخرين يوفّر للناس شيئا ثمينا للغاية ، ألا وهو الوقت . فمن خلال ملاحظتنا لمن حققوا النجاح كى نكتشف الأفعال المعينة التى يقومون بها من أجل تحقيق النتائج، سنتمكن من تقليد أفعالهم ، وبالتالى، الحصول على نتائج مشابهة فى وقت أقل بكثير . فالوقت يعد شيئاً من الأشياء التى لا يمكن لأحد أن يصنعها لك . ولكنّ صانعى الإنجازات دائما ما يتمكنون من الاقتصاد فى الوقت . فهم يستخلصون من الموقف جوهره، ويأخذون ما هم فى حاجة إليه دون أن يعيروا اهتماما لما تبقى . ومن الطبيعى أنه إذا أثار فضولهم شىء ما ، مثل رغبتهم فى فهم كيفية عمل المحرك أو كيفية تصنيع أحد المنتجات ، فإنهم يمضون وقتا إضافيا لأجل التعلُّم. ولكنهم دائما على وعى بمقدار ما يحتاجونه ، وعلى وعى بما هو جوهرى وما هو ليس كذلك .

إننى على يقين بأننى لو طلبت منك تفسير كيفية عمل الكهرباء فستخرج علينا بشيئين : إما أنك لن تجيب مطلقا أو أن تجيب إجابة غير دقيقة . ومع ذلك، فأنت تشعر بالسعادة بضغطك على الزر وإشعالك الأنوار . وأنا أشك فى أن كثيراً منكم يجلسون فى بيوتهم الآن ويقرأون هذا الكتاب على ضوء الشموع. ويتميز الرجال الناجحون بقدرتهم الجيدة على التمييز بين ما يلزمهم فهمه وما لا يلزمهم . ولكى تستخدم المعلومات الواردة بهذا الكتاب بشكل فعال، ولكى تستخدم بشكل فعال أيضاً كل ما يمر بك فى حياتك فإنه ينبغى عليك أن تكتشف أن هناك توازناً بين الاستخدام والمعرفة . فأنت يمكنك أن تمضى وقتك كله فى دراسة الجذور ، أو يمكنك أن تتعلم جني الثمار . وليس من الضرورى أن يكون الرجال الناجحون من ذوي القدر الأكبر من المعلومات والمعرفة ، وربما كان هناك الكثير من العلماء والمهندسين بجامعة ستانفورد ومعهد كال تيك ممن يعرفون الكثير عن دوائر الحاسوب الكهربائية أكثر من ستيف جوبز أو ستيف وزنيال ، ولكنهما كانا مْن بين من استخدموا معرفتهم بالأسلوب الأكثر فاعلية ، فهما اللذان حققا نتائج .

<u>المعتقد الخامس</u>: الناس هم أعظم مواردك . كل الأفراد المتفوقين الذين يحققون نتائج باهرة يتمتعون باحترام البشرية وتقديرها ، وكانوا يعملون بروح الفريق ، ولديهم إحساس بالوحدة والهدف المشترك . وإذا كانت هناك أيّ رؤية بين دفتى الجيل الجديد من كتب إدارة الأعمال مثل كتاب «الابتكار والريادة الابتكارية» ، أو كتاب «البحث عن التفوق» ، أو كتاب «مديرا لدقيقة واحدة» ، فإن هذه الرؤية هى أنه لا يوجد نجاح دائم دون أن يكون هناك وئام بين فريق العمل ، وأن الطريق لنجاحك هو تشكيل فريق ناجح يتعاون فيما بينه. لقد رأى

جميعنا تقارير عن المصانع اليابانية، حيث يأكل كل من العمال ورجال الإدارة معا في نفس المطعم ، وكل منهم له دور فى تقييم الأداء . ويبين نجاحهم المعجزات التى يمكننا تحقيقها عندما نحترم الناس ولا نحاول السيطرة عليهم .

وعندما قام توماس جيه. بيترز وروبرت اتش ، ووترمان الابن مؤلفا كتاب : البحث عن التفوق ، بتحليل العوامل التى أدت إلى خروج شركات عظيمة إلى الوجود ، كان الاهتمام العميق بالناس واحداً من الأشياء الرئيسية التى اكتشفوها . فكتبا يقولان : « كاد لا يكون هناك موضوع أكثر عموماً وشمولاً فى الشركات المتفوقة من احترام الفرد » . فالشركات التى حققت نجاحا هى الشركات التى عاملت الناس باحترام وتقدير لكرامتهم ، والشركات التى اعتبرت عامليها كشركاء وليسوا كأدوات . وهم يبدون ملاحظة أن إحدى الدراسات تضمنت ثمانية عشر مديراً تنفيذياً من بين عشرين مديراً ممن أُجرى معهم حواراً من مديري هيوليت - باكارد قالوا : إن نجاح الشركة اعتمد على فلسفة هيوليت - باكارد ذات التوجه إلى الناس . فهيوليت - باكارد ليست شركة للبيع بالتجزئة تتعامل مع الجمهور ، وليست شركة خدمات تعتمد على شهرتها، إنما هى شركة تعمل فى أكثر مجالات التقنية الحديثة تعقيدا . ولكن، حتى فى تلك المجالات نرى أنه من الواضح أن التعامل مع الجمهور بشكل فعال يعتبر تحدياً بارزًا .

وهذا المعتقد - مثله مثل كثير من المعتقدات المذكورة فى هذا الكتاب - يسهل التشدق التشدق باعتناقه اعتناقاً فعلياً . فمن السهل التشدق بفكرة معاملة الناس باحترام - سواء كانوا فى محيط العائلة أو فى محيط العمل - ولكن ليس من السهل دائما فعل ذلك .

وعند قراءتك لهذا الكتاب، احتفظ فى ذهنك بصورة لقائد الدفّة وهو يعيد تعديل مسار سفينته وهى تسير نحو وجهتها ، وهذا هو الحال مع الحياة . فينبغى علينا أن نبقى دائما متحفزين ، ونعيد تعديل سلوكنا ، ونعيد تقييم أفعالنا كى نتأكد أننا نسير فى الاتجاه الذى نبغيه . فأولئك الذين يحققون نجاحا هم الذين يجيدون تماماً قولهم للآخرين : « كيف يمكننا أن نفعل ذلك بشكل أفضل ؟ »، « وكيف يمكننا إصلاح هذا ؟»، كيف يمكننا تحقيق نتائج أعظم ؟ . وهم يعرفون أن رجلا بمفرده - مهما كانت درجة ذكائه - قد يجد صعوبة بالغة فى مواكبة مواهب فريق العمل.

<u>المعتقد السادس :</u> العمل لعب . هل تعرف أى شخص حقق نجاحاً كبيراً من خلال قيامه بعمل شىء يكرهه ؟ أنا لا أعرف مثل هذا الشخص ، وأرى أن أحد مفاتيح النجاح يكمن فى حب ما تعمل . ويوما ما قال بابلو بيكاسو : « إننى أسترخى عندما أعمل ، فالجلوس بلا عمل أو استقبال الضيوف أمر يصيبنى بالتعب » .

وربما ليست لدينا القدرة على الرسم مثل بيكاسو ، ولكن، بمقدورنا جميعا أن نبذل قصارى جهدنا لإيجاد عمل يبعث فينا النشاط والمتعة . ويمكننا أن نضفى على أى عمل نقوم به كثيراً من الأمور التى نغفلها ونحن نلعب . وذات يوم، قال مارك توين : « إن سر النجاح يكمن فى جعل عطلتك عطلة لك حقاً » . ويبدو أن هذا هو ما يفعله الناجحون .

ونحن نسمع كثيرا عن مدمنى العمل فى أيامنا هذه . وهناك بعض من الناس أصبح العمل بالنسبة لهم هاجساً مرضيا ، فلا يبدو عليهم أى استمتاع بما يعملون ، ولكنهم يصلون إلى الدرجة التى لا يمكنهم فيها فعل أى شىء آخر.

ويكتشف الباحثون أشياء مدهشة عن مدمنى العمل . فهناك بعض من الناس يبدو أنهم يركزون على العمل بهوس لأنهم يحبونه ، فهو يبعث فيهم روح التحدى ، ويملؤهم بالإثارة ، ويجعل حياتهم أكثر قيمة . وعادة ما ينظر هؤلاء إلى العمل بنفس الطريقة التى ننظر بها إلى اللعب . فهم يرون العمل وسيلة لتنشيط أنفسهم ، ولتعلُّم أشياء جديدة ، ولاستكشاف آفاق جديدة .

هل تعد بعض الأعمال أو الوظائف موصلة إلى هذا أكثر من البعض الآخر ؟ هذا صحيح بالطبع ، والسبيل هو أن تجد تلك الوظائف . ويعتبر هذا نموذجاً للتقدم المطرد ، فإذا ما كان بوسعك أن تجد طرقاً خلاقة لأداء عملك، فإن هذا سيساعدك على السير نحو العمل الأفضل حالاً . ولكنك إذا ما اعتبرت أن العمل مجرد كدٍّ وتعب ، وليس إلا وسيلة لكسب العيش ، فمن المرجح أنه لن يمثل شيئا أكثر من ذلك .

لقد تحدثنا فى وقت سابق عن الطبيعة التعاونية لنظام المعتقدات المتماسك ، وعن طريقة تأييد المعتقدات الإيجابية للمعتقدات الإيجابية الأخرى . وهناك مثال آخر : فأنا لا أعتقد أن هناك وظيفة ذات طريق مسدود ، إنما هناك أناس فقدوا الإحساس بالمسؤلية، هناك أناس مصممون على الإيمان بالفشل، وأنا لا أقترح عليك أن تصبح مدمن عمل ، ولست أعنى أنه ينبغى عليك أن تقرر تكييف عالمك مع عملك . ولكنَّ ما أقترحه هو أنك ستجعل دنياك أكثر بهجة وعملك أكثر متعة إذا ما جلبت إليه نفس الإثارة والحيوية التى تجلبها إلى اللعب .

<u>المعتقد السابع</u> : لا يوجد نجاح دائم دون الإلتزام . فالأفراد الذين يحققون نجاحا لديهم إيمان بقوة الالتزام . فلو أن هناك معتقدا واحدا ملازما للنجاح ،

فحينئذ : لا يوجد نجاح عظيم بدون التزام شديد . فإذا ما نظرت إلى العظماء في كل مجال ستجد أنهم ليسوا بالضرورة هم الأفضل والأكثر ذكاء ، والأسرع والأقوى ، ولكنك ستجد أنهم الأكثر التزاما . وذات مرة، قالت راقصة الباليه الروسية الشهيرة آنا بافلوفا : « إنها تسعى دون توقف لتحقيق هدف واحد ، وهذا هو سر النجاح » وهذه العبارة مجرد إعادة بطريقة أخرى لـ « صيغة النجاح النهائي » التي ذكرناها ، وهي : اعرف نتيجتك ، وقلّد ما هو مفيد ، وقُمْ بفعل ، ونمْ الدقة الحسية لمعرفة ما تحصل عليه ، واعمل على تهذيبها حتى تحصل على ما تريد .

ونحن نرى هذا في كل المجالات ، حتى في تلك التي يبدو أن اليد الطولى فيها للمقدرة الطبيعية . خذ مثلا مجال الرياضة : ما الذي يجعل من لاري بيرد واحداً من أحسن لاعبي كرة السلة ؟ ومازال الكثير من الناس مندهشاً لذلك ، فهو بطيء الحركة ، ولا يستطيع القفز . وفي عالم يضم غزلانا رشيقة يبدو لاري أحيانا كما لو أنه يلعب بالحركة البطيئة . ولكنك عندما تبحث الأمر تجد أن لاري بيرد ينجح لأن لديه التزاماً كبيراً بالنجاح . فهو يمارس اللعبة بجد أكثر من غيره ، ويتمتع بعناد عقلي أكثر ، ويلعب بنشاط أكبر ، وهو يحب عمله هذا أكثر ، ويستفيد من مهاراته أكثر من أي شخص آخر . وقد شقّ اسم «بيت روز» طريقه إلى موسوعات الأرقام القياسية بنفس الطريقة ، أي من خلال استخدامه الدائم لالتزامه بالتفوق كقوة تدفعه لحشد كل طاقاته وقدراته في كل ما يفعله . ولم يكن لاعب الجولف الكبير توم واطسون متميزا في جامعة ستانفورد ، إنما كان مجرد فرد في فريق ، ومع ذلك، نجد مدربه يعجب به ويقول : « لم يسبق أن رأيت من يمارس اللعبة أكثر منه » . والاختلافات

الموجودة فى المهارات البدنية المحضة بين الرياضيين نادراً ما تشكل عاملاً فى نجاحهم ، ولكنّ درجة الالتزام هى التى تميز الجيد من العظيم .

ويعد الالتزام مكوناً مهماً من مكونات النجاح فى أى مجال . فقبل أن يصل دان راذر إلى ما هو عليه من مستوى عال ، كان أشبه بأسطورة لرجل الأخبار التليفزيونية المجد فى عمله بمدينة هيوستون . ومازال الناس يتحدثون عنه عندما أعد فقرة وهو يتدلى من على غصن إحدى الأشجار أثناء هبوب إعصار نحو ساحل تكساس . لقد سمعت أحد الأشخاص يتكلم عن مايكل جاكسون منذ بضعة أيام ، ويقول : إنه حقق معجزة بين عشية وضحاها . فهل يمتلك مايكل جاكسون موهبة عظيمة ؟ بكل تأكيد لديه هذه الموهبة ، وهو يصقل موهبته هذه منذ أن كان فى الخامسة من عمره ، وهو يقدم فقراته المتعة منذ ذلك الوقت ، ممارساً للغناء ، ومؤدياً للرقص ، وكاتباً لكلمات أغانيه . لقد كان بالتأكيد يمتلك الموهبة الطبيعية ، وإلى جانب ذلك، فقد قُدمت له يد العون ، وأصبح لديه نظم اعتقاد تعززه ، وكان أمامه العديد من النماذج الناجحة التى يقتدى بها ، فقد كان يعيش فى أسرة تتولى توجيهه . خلاصة الأمر أنه كان على استعداد لدفع الثمن . وأنا أحب استخدام تعبير : مهما كلف الأمر . والناس الناجحون على أتم استعداد لتنفيذ كل ما يتطلبه تحقيق النجاح * . وذلك هو ما يميزهم عن الآخرين .

هل هناك معتقدات أخرى تدعم التفوق؟ بالتأكيد هناك ، وكلما فكرت فيها أكثر كان أفضل . ومن خلال متابعتك لفصول هذا الكتاب ينبغي أن تكون

* من البديهى أن تفعل أى شىء يتطلبه تحقيق النجاح، ولكن دون الإضرار بشخص آخر .

مدركاً للفروق الإضافية أو الرؤية التى يمكنك إضافتها . ولتتذكر أن النجاح يترك وراءه خيوطاً ، لذا، عليك أن تدرس أولئك الذين ينجحون ، وأن تبحث عن معتقداتهم الأساسية التى تعزز قدرتهم على القيام بأفعال مؤثرة دائما وعلى تحقيق نتائج متميزة . لقد صنعت هذه المعتقدات العجائب للآخرين من قبلك ، وأنا أعتقد أنها يمكنها أن تصنع لك العجائب إذا ما التزمت بها على الدوام .

إننى أكاد أسمع البعض منكم يقول . حسنا ، إن ذلك مشكوك فيه . ماذا لو أن لديكم معتقدات لا تقدم لكم يد العون ؟ ماذا لو كانت معتقداتكم سلبية وليست إيجابية ؟ كيف يمكن لنا أن نغير المعتقدات . لقد اتخذت أنت بالفعل الخطوة الأولى ، ألا وهى الوعى ، فأنت الآن تعرف ما تريد . والخطوة التالية هى التصرف ، أى تعلمك السيطرة على مزاعمك ومعتقداتك الداخلية ، تعلمك كيفية إدارة عقلك بنجاح.

لقد بدأنا حتى الآن فى تجميع الجزيئات التى أعتقد أنها تؤدى إلى التفوق . وبدأنا بالفكرة القائلة : إن المعلومات هى سلعة القادة ، وأن المتحدثين المجيدين هم مَنْ يعرفون ما يريدون ، و يقومون بتصرفات فعالة . وينوّعون ويغيرون سلوكياتهم حتى يحصلوا على النتائج التى يرجونها . وتعلمنا فى الفصل الثانى أن الطريق إلى التفوق يكون من خلال المحاكاة . وإذا كان بمقدورك أن تجد أناساً حققوا نجاحاً كبيراً ، فبوسعك أن تحاكى التصرفات المعينة التى يتخذونها باستمرار من أجل الحصول على نتائج – بمعنى : معتقداتهم ، وتركيبهم الذهنى، ووظائفهم العضوية – كى تتمكن من تحقيق نتائج مماثلة فى وقت أقصر . وفى الفصل الثالث، تكلمنا عن قوة الحالة ، ورأينا كيف أن الحالة

الفسيولوجية العصبية السلوكية قوية وواسعة الحيلة وفعالة . وفى الفصل الرابع، تعلّمنا أشياء عن طبيعة المعتقدات ، وكيف أن المعتقدات الراسخة تفتح الباب أمام التفوق . وفى هذا الفصل، قمنا بدراسة المعتقدات السبعة التى تمثل حجر الزاوية بالنسبة للتفوق ..

أما الآن، فأنا بصدد أن أعرض لكم الأساليب القوية التى يمكنها أن تساعدكم على الاستفادة مما تعلمتم . لقد حان وقت تعلُّم .....

نهاية الجزء الأول
ويليه الجزء الثاني
إن شاء الله

الفصل السادس

السيطرة على العقل

كيف تُشغل عقلك

« لا تبحث عن الأخطاء ، ولكن ابحث عن العلاج »

هنرى فورد

موضوع هذا الفصل هو إيجاد طرق العلاج . وقد تحدثنا حتى الآن عما ينبغى عليك تغييره إذا ما كنت ترغب فى تغيير حياتك ، وما هى أنواع الحالات التى تمنحك القوة ، وأىُّ الحالات يجعلك عاجزاً . وفى هذا القسم أنت فى سبيلك إلى تعلُّم كيفية تغيير حالاتك كى تتمكن من تحقيق ما تريد عندما تريد . والناس عادة لا تعوزهم الموارد ، إنما تعوزهم السيطرة على مواردهم . سوف تتعلم من هذا الفصل كيف تكون فى موضع السيطرة ، وكيف تستمتع بحياتك أكثر ، وكيف تغيّر حالاتك وأفعالك ، وبالتالى، تُغير النتائج التى تحققها فى بدنك . كل ذلك فى غضون دقائق .

ويعتبر نموذج التغيير الذى أعلّمه ويعلمه NLP (البرمجة اللغوية العصبية)مختلفاً كثيراً عن النموذج المستخدم فى الكثير من المدارس العلاجية . وتُعد القواعد العلاجية - التى تمثل تراث مدارس متجانسة - مألوفة جداً لدرجة أنها أصبحت أشبه بالشىء الثقافى المقدس . ويعتقد عدد كبير من المعالجين أنه كى تتمكن من التغيير فلابد لك من الرجوع إلى الخبرات السلبية الكامنة ومعايشتها من جديد . والفكرة أن الناس يمرون بخبرات سلبية فى حياتهم ، وتتراكم هذه الخبرات فى داخلهم مثل السوائل حتى إذا لم يعد هناك متسع فينفجرون أو يفضون بما فى داخلهم . والسبيل الوحيد للتعرف على هذه العملية - كما يقول المعالجون - هو معايشة الأحداث والآلام مرة أخرى، ثم نفضها عنك تماماً .

ومن واقع خبرتى، أرى أن ذلك يعد واحداً من أقل الطرق فاعلية لمساعدة ذوى المشكلات ، وفى المقام الأول ، فإنك عندما تطلب من الناس معايشة بعض الصدمات المؤلمة مرة أخرى فأنت بذلك تضعهم فى أكثر أحوالهم ألماً وأقلها حيلة. وأنت إذا ما وضعت شخصاً ما فى حالة غير ذكية ، فسوف تتضائل إلى حد كبير فرصته لإبداء سلوكيات فاعلة وتحقيق نتائج جديدة وذكية . وفى حقيقة الأمر، فإن هذا المدخل ربما يعزز النمط المؤلم أو غير الذكى . وسيصبح من الأسهل كثيرا فى المستقبل تحفيز هذه الحالات من خلال الدنو المستمر من حالات العجز والآلام العصبية . وكلما تعايشت مع خبراتك كلما كان من الأرجح استخدامك لها مرة أخرى . وربما يكون ذلك هو السبب وراء استغراق طرق العلاج المتوارثة وقتاً طويلاً كى تُحقق نتيجة .

وهناك بعض من أصدقائى الطبيبين الذين يعملون كمعالجين ، وهم يرْعَون مرضاهم بإخلاص ، ويعتقد هؤلاء أنهم يفعلون ما يفعلونه رغبة فى التميز عن غيرهم ، وهم حقا كذلك ، فالعلاج المتوارث يحقق نتائج بالفعل . ولكنّ السؤال الذى يطرح نفسه هو : هل يمكن تحقيق هذه النتائج مع التقليل من الألم الذى يشعر به المريض ، وفى فترة زمنية أقل ؟ والإجابة هى : نعم ، وذلك إذا قمنا بمحاكاة الأفعال التى يقوم بها أمهر المعالجين فى العالم ، وهذا بالضبط ما فعله « باندلر وجريندر » . وفى واقع الأمر، فإنك من خلال اتقانك لفهم بسيط لكيفية عمل مخك ، فسيمكنك أن تكون معالج نفسك ومستشارها الخاص . وسوف تتجاوز مجرد العلاج لتصبح قادراً على تغيير أى شعور أو انفعال أو سلوك من أجل نفسك فى غضون دقائق معدودة .

وفى اعتقادى أن تحقيق نتائج أكثر فاعلية يبدأ بخلق نموذج جديد لعملية التغيير . فإذا ما اعتقدت أن مشكلاتك ستتراكم بداخلك حتى تفيض ، فهذا بالضبط ما ستشعر به . فبدلا من تراكم الألم كله مثل سائل قاتل ، فإنى أرى النشاط العصبى مثل « الچكبوكس » أى جهاز الفونوغراف الذى يمكن من خلاله الاستماع إلى أغنية أو لقطعة ترغبها بمجرد وضع قطعة نقدية فيه. وما يحدث فى الحقيقة هو أن البشر يعايشون خبرات يتم تسجيلها باستمرار ، ونحن نختزنها فى المخ مثل الاسطوانات فى « الچكبوس » ومثلما هو الحال بالنسبة للاسطوانات فى « الچكبوس » فإن تسجيلاتنا يمكن إعادة تشغيلها فى أى وقت إذا ما تم إطلاق الحافز الملائم فى بيئتنا ، وإذا ما ضغطنا على الزر الصحيح .

لذلك، فنحن بوسعنا أن نقرر تذكر خبراتنا أو نضغط الأزرار التى تشغل «أغانى» السعادة والمرح ، أو أن نضغط الأزرار التى تبعث الألم . وإذا ما كانت خطتك العلاجية تتضمن الضغط على زر يبعث الألم مرات ومرات ، فقد يؤدى ذلك إلى تعزيز الحالة السلبية التى ترغب فى تغييرها .

وأنا فى ظنى أنك فى حاجة إلى فعل شىء مختلف تماما . وقد يكون كل ما يلزمك فعله هو أن تبرمج جهاز « الچكبوس » الخاص بك كى يشغل أغنية مختلفة تماما . إنك ستضغط نفس الزر ، ولكنه سيشغل أغنية تفيض بالسعادة بدلا من تشغيل أغنية حزينة . أو يمكنك أيضا أن تعيد تسجيل القرص مرة أخرى ، وذلك يعنى أن تأخذ الذكريات القديمة وتغيرها .

والقضية هى أن التسجيلات التى لا يتم تشغيلها لن تتراكم وتنفجر ، وهذا أمر سخيف . ومثلما هو شىء سهل أن تعيد برامج جهاز « چكبوس » ، فمن السهل أيضا تغيير طرق توليد مشاعر وانفعالات غير ذكية . ولا يتحتم علينا أن نعايش كل ما نتذكره من ألم كى نغيّر حالتنا ، إن ما يلزمنا فعله هو أن نغير تصويرنا الداخلى من تصوير سلبى إلى تصوير إيجابى يتم تحفيزه ذاتيا ويجعلنا نحقق نتائج أكثر فاعلية . ويلزمنا أن نتوجه نحو اللذة ونبتعد عن الآلام.

وتنظر البرمجة اللغوية العصبية إلى تركيب الخبرة الإنسانية لا إلى محتواها. فبينما نحن متعاطفون وبإمكاننا أن نكون كذلك من وجهة نظر شخصية ، فإننا لا نبالى البتة بما حدث . وما نهتم به أشد الاهتمام هو كيف ترتب فى عقلك ما حدث . ما هو الفارق بين خلقك لحالة من الاكتئاب أو حالة من اللذة ؟ يكمن الفارق الرئيسى فى طريقة بنائك لتصويراتك الداخلية .

« لا يمتلك شيء قدرة عليّ ، غير تلك التى أمنحه إياها من خلال تفكيرى الواعى » .

انتونى روبينز

نحن نبنى تصوراتنا الداخلية من خلال حواسنا الخمس ، وهى : البصر والسمع واللمس والتذوق والشم . وبعبارة أخرى، فإننا نشعر بالعالم من حولنا فى صورة مثيرات بصرية أو سمعية أو لمسية أو تذوقية أو شمية . ولذلك، فإن كل خبرة نختزنها فى عقولنا يتم تصويرها عن طريق هذه الحواس ، ويتم ذلك بشكل أساسى من خلال الوحدات الحسّية النوعية الرئيسية الثلاث : الرسائل البصرية أو السمعية أو اللمسية .

وتعتبر هذه الوحدات الحسية تصنيفات عامة لطريقة تشكيلنا للتصورات الداخلية . ويمكنك أن تعتبر حواسك الخمس أو أنظمتك التصويرية المكونات التى تستخدمها لبناء أى خبرة أو نتيجة . وتذكر دائما أنه إذا كان بمقدور أى شخص تحقيق نتيجة معينة، فإن تلك النتيجة تتحقق من خلال أفعال معينة ذهنية وبدنية على حد سواء . وإذا ما حاكيت نفس الأفعال بدقة ، فسيمكنك أن تحصل على نفس النتائج التى يحققها ذلك الشخص . وكى تحقق نتيجة فلابد أن تعرف ما هى المكونات الضرورية . و مكونات كل الخبرات الإنسانية نابعة من حواسنا الخمس أو وحداتنا الحسّية الخمس . ولكن، لا تكفى مجرد معرفتك بالمكونات المطلوبة ، إذ لابد لك أن تعرف المقدار المطلوب من كل مكون من المكونات كى تحقق النتيجة التى تريدها بالضبط . فإذا ما استخدمت مقداراً أو أكبر أو أقل مما ينبغى من أحد المكونات ، فإنك لن تحقق نتيجة من النوع بالكيف الذى تريده.

وعندما يريد الناس تغيير شىء ما ، فإنهم عادة ما يريدون تغيير أحد شيئين أو كليهما : كيف يشعرون – أى حالتهم – و كيف يسلكون ؟ فالمدخن – على سبيل المثال – غالبا ما يريد تغيير كيفية شعوره من الناحية البدنية والانفعالية إلى جانب تغيير نمطه السلوكى عند محاولته تدخين سيجارة بعد أخرى . وقد أوضحنا فى الفصل الذى يتكلم عن قوة الحالة أن هناك طريقتين لتغيير حالات الناس وبالتالى سلوكهم ، ويتم ذلك إما بتغيير فسيولوجيتهم – وسيؤدى ذلك إلى تغيير كيفية شعورهم ونوعية السلوك الصادر عنهم – أو بتغيير تصوراتهم الداخلية . ويتحدث هذا الفصل عن تعلُّم كيفية تغيير طريقة تصورنا للأشياء كى تمكننا من الشعور وإصدار أنواع السلوك التى تساعدنا فى تحقيق أهدافنا.

وهناك شيئان يخصان تصوراتنا الداخلية ويمكننا تغييرهما : فيمكننا تغيير ما نصوره ، وبالتالى، إذا ما تخيلنا – على سبيل المثال – أسوأ سيناريو ممكن، فإنه بوسعنا أن نغير هذا التصور إلى أحسن سيناريو ممكن . والشىء الآخر الذى يمكننا تغييره هو كيفية تصورنا لشىء ما . فالكثيرون منّا لديهم مفاتيح معينة داخل عقولهم ، وتحفز هذه المفاتيح المخ ليستجيب بطريقة معينة . فبعض الناس مثلا يجد أن تصور شىء ما على أنه ضخم جدا يحفزهم بدرجة كبيرة، ويرى آخرون أن نبرة الصوت التى يستخدمونها فى حديثهم مع أنفسهم عن شىء ما تشكل فارقاً كبيراً فى تحفيزهم . وكلنا تقريبا لديه وحدات حسّية فرعية جوهرية تحفز الاستجابات الفورية بداخلنا . وعندما نكتشف الطرق المختلفة التى نصور بها الأشياء ، وكيفية تأثيرها علينا ، يمكننا أن نتولى مسؤولية عقولنا ، ونبدأ فى تصور الأشياء بطريقة تزيد من قوتنا لا أن تعرقلنا.

وإذا ما كان هناك شخص يحقق نتيجة نود محاكاتها، فإننا نحتاج إلى معرفة أكثر من حقيقة أن هذا الشخص تصور شيئا ما فى عقله وقال شيئا ما لنفسه . إننا نحتاج إلى أدوات أكثر فاعلية كى نصل حقا إلى ما يحدث.

فالعقل ، وذلك هو مكان دخول الوحدات الحسّية الفرعية التى تشبه المقادير الدقيقة من المكونات المطلوبة لخلق نتيجة ، وهو أصغر وحدات البناء التى تتكون منها بنية الخبرة الإنسانية وأكثرها دقة . ولكى نكون قادرين على فهم الخبرة البصرية وبالتالى السيطرة عليها ، فإننا فى حاجة إلى معرفة المزيد عنها ، فنحن فى حاجة إلى معرفة ما إذا كانت مشرقة أم قاتمة ، بيضاء وسوداء أم ملونة ، متحركة أم ثابتة . وبالمثل، فإننا نريد أن نعرف ما إذا كان التواصل السمعى عالياً أم منخفضاً ، قريباً أم بعيداً ، رناناً أم صامتاً . ونريد أن نعرف ما إذا كانت الخبرة اللمسية صلبة أم لينة ، خشنة أم ملساء ، مرنة أم صلبة . وسأعرض فيما يلى قائمة بالوحدات الحسّية الفرعية .

قائمة بالوحدات الفرعية المحتملة

البصرية

١ - فيلم أم إطارات ثابتة .

٢ - منظر مجسم أم ذو إطار، (وشكل الإطار إن كان ذا إطار) .

٣ - ملونة أم أبيض وأسود .

٤ - درجة الإضاءة .

٥ - حجم الصورة (بالحجم الطبيعى ، أم أكبر أم أصغر) .

٦ - حجم الشيء أو الأشياء الرئيسية .

٧ - وجود الشخص داخل أو خارج الصورة .

٨ - بُعد الصورة عن الشخص .

٩ - بُعد الشيء الرئيسى عن الشخص .

١٠ - جودة التجسيم .

١١ - قوة الألوان (أو اللونين الأبيض والأسود) .

١٢ - درجة التباين .

١٣ - الحركة (ونوع الإيقاع من حيث السرعة والبطء إذا ما كانت هناك حركة) .

١٤ - البعد البؤرى (أى الأجزاء ، وهل هى قريب أم بعيد) .

١٥ - تركيز متقطع أم مستمر .

١٦ - زاوية الرؤية .

١٧ - عدد الصور (التغيرات) .

١٨ - الموقع .

١٩ - أىُّ شىء آخر ؟

السمعية

١ - شدة الصوت .

٢ - التناغم (المقاطعات ، التجمعات)

٣ - الإيقاع (منتظم ، غير منتظم)

٤ - التغيرات فى ارتفاع الصوت (الكلمات المحددة ، الطريقة).

٥ - درجة السرعة .

٦ – الوقفات القصيرة .

٧ – التنغيم (نغمة الصوت).

٨ – الجرس (النوعية ، الرنين) .

٩ – تفرُّد الصوت (أجش ، رقيق .. الخ) .

١٠ – حيز الصوت المكانى وحركته .

١١ – الموقع .

١٢ – أى شىء آخر ؟

اللمسية :

١ – درجة الحرارة .

٢ – الملمس .

٣ – الذبذبة .

٤ – الضغط .

٥ – الحركة .

٦ – الدوام .

٧ – مستمرة – متقطعة .

٨ – الحدة .

٩ – الوزن .

١٠ – الكثافة .

١١ – الموقع .

١٢ – أى شىء آخر ؟

بالنسبة للألم :

١ - لاسع .

٢ - ساخن - بارد .

٣ - شد عضلى .

٤ - حاد - خفيف .

٥ - الضغط .

٦ - الدوام .

٧ - متقطع (مثل الخفقان) .

٨ - الموقع .

٩ - أىُّ شىء آخر ؟

وهناك فارق آخر مهم وهو ما إذا كانت الصورة متصلة أم منفصلة . فالصورة المتصلة هى التى تحس بها كما لو كنت موجوداً فى خضم أحداثها . فأنت تراها من خلال عينيك أنت ، وتسمع وتشعر بما كنت ستسمعه أو تشعر به لو كنت موجوداً فى مكان وزمان وقوع الحدث .

أما الصورة المنفصلة فهى التى تحس بها كما لو كنت تشاهدها من خارج نفسك ، فإذا ما رأيت صورة منفصلة لك فسيكون الأمر أشبه بمشاهدة فيلم تقوم أنت ببطولته .

خُذْ من وقتك دقيقة لتتذكر خبرة مبهجة أحسست بها مؤخرا ، وعايش هذه الخبرة معايشة واقعية . انظر إلى ما رأيته من قبل من خلال عيونك ، انظر إلى الأحداث والصور والألوان والبريق .. إلخ . اسمع ما سمعته من قبل مثل الأصوات .. إلخ . اشعر بما شعرت به من قبل : الانفعالات ودرجة الحرارة ..

إلخ . جرّب الإحساس بطبيعة ذلك . والآن، اخرج من جسدك، واشعر أنك تخطو بعيدا عن الموقف ، ولتفعل ذلك وأنت فى مكان تحتفظ فيه بقدرتك على رؤية نفسك هناك فى الخبرة . تصور الخبرة كما لو كنت تشاهد نفسك فى أحد الأفلام . ما هو الاختلاف فى مشاعرك ؟ فى أىِّ المثالين كانت مشاعرك أكثر حدة ، الأول أم الثانى ؟ الفرق بين هذين المثالين هو نفس الفارق بين خبرة متصلة وأخرى منفصلة .

يمكنك أن تغير خبرتك الحياتية تغييراً جذرياً باستخدام الفوارق فى الوحدات الحسّية الفرعية مثل الاتصال مقابل الانفصال (عدم الاتصال) . تذكر أننا تعلمنا أن السلوك الإنسانى بأكمله هو نتيجة للحالة التى نكون فيها ، وأن حالاتنا إنما هى من صنع تصوراتنا الداخلية ، بمعنى الأشياء التى نصورها أو نقولها لأنفسنا .. الخ . وبإمكانك أن تغيّر أثر أى خبرة حياتية على نفسك تماما مثلما يمكن للمخرج أن يغير أثر الفيلم الذى يخرجه على المتفرجين . فيمكن للمخرج أن يغير زاوية التصوير ، ودرجة ارتفاع الموسيقى ونوعها ، وسرعة الحركة ومقدارها ، وألوان الصورة وجودتها ، وبالتالى، يمكنه إيجاد أى حالة يريدها فى نفس المتفرجين . وبإمكانك أنت أن توجّه مخك بنفس الطريقة لتوليد أى حالة أو سلوك يدعم أسمى أهدافك وحاجاتك .

دعنى أريك كيف يكون ذلك . من المهم جداً أن تؤدى هذه التمرينات ، لذا، ربما تكون فى حاجة إلى قراءة كل واحد منها جيدا ، ثم تتوقف وتؤديه بالفعل قبل مواصلة القراءة . وربما تجد كثيرا من المتعة فى أدائك التمرينات مع شخص آخر ، فعليك أن تتبادل معه الأدوار مشيرا له عند بداية دوره ، ومستجيبا لإشارته .

أريد منك أن تفكر فى ذكرى سعيدة ، وقد تكون هذه الذكرى حديثة أو قديمة. فقط اغمض عينيك واسترخ وفكر فيها . والآن، خذ هذه الصورة واجعلها أكثر إضاءة وأكثر بريقاً . وكُنْ على وعى بالطريقة التى تتغير بها حالتك مع إضاءة الصورة . وبعد ذلك، أريدك أن تقرب صورتك الذهنية منك . والآن، توقف واجعلها أكبر . ماذا يحدث عندما تتحكم فى الصورة ؟ إنها تغير من قوة الخبرة ، أليس كذلك ؟ لقد وَجَدَ أن جَعْلَ إحدى الذكريات السعيدة أكبر وأكثر إضاءة وقرباً يصنع صورة أكثر قوة وسعادة ، وذلك يحدث للسواد الأعظم من الناس . فهو يزيد من قوة وسعادة التصوير الداخلى ، ويضعك فى حالة أكثر قوة و بهجة .

وتعتبر الوحدات الحسّية النوعية أو الأنظمة التصويرية الثلاثة فى متناول كل الناس ، وهى : البصرى والسمعى واللمسى . ولكنَّ الناس يعتمدون على درجات مختلفة أو أنظمة تصويرية مختلفة ، فكثيرون منهم يرتكز دخولهم إلى مخهم فى الإطار البصرى ، وهم يستجيبون للصور التى يرونها فى رؤسهم ، بينما يعتمد آخرون – بشكل أساسى – على الإطار السمعى ، ويعتمد فريق ثالث على الإطار اللمسى ، فتكون أقوى استجابات هؤلاء لما يسمعونه أو يشعرون به . لذا، فبعد أن انتهيت من تصنيفك للإطارات البصرية ، فهيًا نُجرِّب الشيء نفسه مع الأنظمة التصويرية الأخرى .

استرجع الذكرى السعيدة التى مازلنا نتعامل معها . ارفع درجة الأصوات التى تسمعها . امنحها إيقاعا أكثر ، وجهراً أكثر ، وغيِّر الجرس . والآن، افعل نفس الشيء مع الوحدات الحسّية الفرعية اللمسية ، واجعل الذكرى أكثر دفئاً وليونة ونعومة من ذى قبل . ماذا يحدث لمشاعرك تجاه الخبرة الآن ؟

لا يستجيب كل الناس بطرق واحدة ، فالإشارات اللمسية تحديداً تثير استجابات مختلفة فى أناس مختلفين . فربما وجد معظمكم أن جعل الصورة أكثر إضاءة وأكبر حجما أدى إلى تعزيزها . لقد أضفى ذلك على التصوير الداخلى المزيد من الشدة ، وجعله أكثر جاذبية ، والأهم من ذلك أنه وضعك فى حالة أكثر إيجابية وذكاء . وعندما أؤدى هذه التمرينات فى الجلسات الاستشارية فإننى أتمكن من أن أرى بوضوح ما يدور بعقل الشخص بمجرد مشاهدتى لفسيولوجيته . فتنفسه يزداد عمقاً ، و تزداد مناكبه استقامة ، ويتسرخى وجهه ، ويبدو جسده بالكامل أكثر تحفزا .

تعالوا نجرّب الشىء نفسه مع صورة سلبية، كل ما أريده منك هو أن تفكر فى شىء يزعجك ويسبب لك ألما . والآن، خذ الصورة واجعلها أكثر إشراقاً ، وقربها منك أكثر ، واجعلها أكبر حجما . ماذا يدور بمخك ؟ يجد معظم الناس أن حالتهم السلبية ازدادت شدتها ، ومشاعرهم السيئة السابقة أكثر قوة من أى وقت آخر . والآن، أعد الصورة حيث كانت . ماذا يحدث لو جعلتها أصغر حجماً وأكثر خفوتاً وعلى مسافة أبعد ؟ جرّب ذلك، ولاحظ الاختلاف فى مشاعرك . ستكتشف أن المشاعر السلبية قد فقدت قوتها .

جرّب الشىء نفسه مع الوحدات الحسية الأخرى . استمع لصوتك الداخلى ، أو لأى شىء آخر يدور !؟ ، بنبرة مرتفعة ومتقطعة أشعر كأنها صعبة وقوية . من المرجح أن يحدث الشىء نفسه ، فتزداد شدة المشاعر السلبية . مرة أخرى أقول : إننى لا أريدك أن تفهم هذا فهماً متخصصاً . ما أريده هو أن تؤدى هذه التمرينات بطريقة مكثفة ومركزة ، مع التيقظ لملاحظة أىٍّ الوحدات الحسية والوحدات الحسية الفرعية يمنحك قوة أكثر . ربما تشعر برغبة فى إعادة هذه

الخطوات فى ذهنك مرة ثانية ، مع الوعى التام بكيفية أن التحكم فى الصورة يغير مشاعرك نحوها .

خُذْ الصورة السلبية التى بدأت بها واجعلها الآن أصغر حجماً ، مع الانتباه لما يحدث لدى انكماش الصورة . الآن، لا تركز على الصورة واجعلها مشوشة وباهتة وغير واضحة الرؤية . الآن، ابعدها عنك وادفعها إلى الخلف حتى تتمكن بالكاد من رؤيتها . وأخيراً، خُذْ الصورة وادفعها إلى الوراء فى شمس وهمية . لاحظ ما تسمعه وتراه وتشعر به لدى اختفاء الصورة من الدنيا.

افعل الشىء نفسه مع الوحدة الحسِّية السمعية . اخفض من شدة الأصوات التى تسمعها ، واجعلها أكثر خفوتاً ، وبلا إيقاع أو حركة سريعة . افعل الشىء نفسه مع إدراكاتك اللمسية . اجعل ملمس الصورة هشًا وضعيفًا ورخواً . ما الذى يحدث للصورة السلبية عندما تمر بهذه العملية ؟ لو كنت مثل معظم الناس فإن الصورة ستفقد قوتها ، وتصبح أقل فاعلية وألماً وربما تتلاشى تماماً. ويمكنك أن تأخذ شيئا كان يسبب لك ألما شديدًا فيما مضى وتجعله عديم الفاعلية ، وتجعله يتحلل ويختفى كلية .

أظنك تستطيع أن تتعرف من خلال هذه التجربة الموجزة على مدى القوة التى يمكن أن تتمتع بها هذه التقنية . ففى مجرد دقائق قليلة، أخذت أنت شعوراً إيجابياً وجعلته أكثر قوة وعوناً . وتمكنت أيضا من أخذ صورة سلبية قوية وجردتها من سلطتها عليك . فى الماضى، كنت أنت واقعاً تحت رحمة نتائج تصوراتك الداخلية . والآن، ينبغى عليك أن تعرف أنه ليس بالضرورة أن تسير الأشياء على هذا النسق .

فى الأساس، بإمكانك أن تحيا حياتك بإحدى طريقتين : أن تدع مخك يدير حياتك بأسلوبه السابق ، فيبدى لك صورة أو صوتاً أو شعورا فتستجيب تلقائيا على أثر ذلك ، مثلما يستجيب «الكلب» لقرع الجرس فى تجربة عالم النفس «بافلوف» . والطريقة الأخرى هى أن تقرر أن تدير مخك بنفسك إدارة واعية ، وتغرس فيه النماذج التى تريدها . فيمكنك أن تأخذ الخبرات والصور السيئة وتستنزف قوتها وحيويتها ، ويمكنك أن تصورها لنفسك بطريقة لا تجعلها تمارس قواها عليك ثانية ، بطريقة « لا تقصقص أجنحة » هذه الخبرات، وتجعلها فى حجم يمكنك من معالجة الأمور بنجاح .

ألم يواجه جميعنا بمهمة أو عمل من الضخامة بمكان لدرجة شعورنا أننا لن نفرغ منه ، ولذلك، لم نكلف أنفسنا عناء البداية ؟ لو أنك تخيلت تلك المهمة كصورة صغيرة فستشعر بقدرتك على معالجتها ، وسوف تقوم بالفعل المناسب بدلا من الوقوف مكتوف اليدين . أعلم أن كلامى هذا قد يبدو تبسيطا، ولكنك عندما تجرب هذا بنفسك ستكتشف أنه بمقدورك تغيير تصوراتك، ويمكن أن يغير شعورك تجاه أى مهمة ، وبالتالى تعدل من أفعالك .

بالطبع، أنت على دراية الآن أنه بإمكانك أيضا أن تأخذ خبراتك الطيبة وتعززها . فيمكنك أن تأخذ مباهج الحياة الصغيرة وتجعلها أكبر ، وتجعل رؤيتك ليومك أكثر إضاءة وتشعر بنفسك تتحول إلى شخص أكثر مرحاً وسعادة. وما نعرضه الآن إنما هو طريقة لخلق المزيد من الطاقة والمتعة والحماسة فى حياتنا .

« لا يوجد شىء يتصف بالحسن أو السوء ، بل تفكيرنا الذى يجعل الأشياء كذلك » .

ويليام شكسبير

هل تذكر كيف تكلمنا فى الفصل الأول عن سلعة القادة ؟ لقد كانت لدى القائد القدرة على تدبير شؤون قيادته . حسنا ، إن قيادتك أنت هى عقلك . ومثلما يستطيع القائد إدارة قيادته وتستطيع أنت أيضا إدارة قيادتك ، وذلك إذا ما بدأت فى السيطرة على كيفية تصويرك لخبرتك الحياتية . فكل الوحدات الحسّية الفرعية التى ناقشناها تبين كيف يشعر العقل . ولتتذكر أننا لا ندرى كيف تكون الحياة فى حقيقتها ، وكل ما نعرفه هو كيف نصور حياتنا لأنفسنا . لذا، فلو أن لدينا صورة سلبية معروضة فى هيئة كبيرة ومضيئة وقوية ورنانة ، فإن العقل يعطينا خبرة سيئة ضخمة ومضيئة وقوية ورنانة . ولكن، إذا ما أخذنا تلك الصورة السلبية وقمنا بتصغيرها وتعتيمها ، وجعلنا منها إطاراً ثابتاً، فسنكون بذلك قد جردناها من قوتها ، وستكون استجابة العقل مبنية على ذلك . فبدلا من أن تضعنا الصورة فى حالة سلبية ، يمكننا ألا نعير هذه الصورة اهتماما ، أو نتعامل معها دون قلق .

وتقدم لنا لغتنا الكثير من الأمثلة على قوة تصوراتنا . فما الذى نعنيه عندما نقول : إن شخصاً ما له مستقبل مشرق ؟ بماذا تشعر عندما يقول إنسان إن المستقبل يبدو مظلما ؟ ماذا تقصد عندما تتحدث عن إلقاء الضوء على موضوع ما ؟ ماذا نقصد عندما نقول : إن شخصا ما جعل شيئا ما أكبر من حجمه أو شوّه صورته ؟ ماذا يقصد الناس بقولهم إن شيئا ما يمثل أهمية كبيرة لهم ، أو أنهم يشعرون أن بهم عائقاً ذهنياً ؟ ماذا تعنى بقولك إنّ شيئا ما يبدو صحيحاً ، أو يذكرك بشىء ما ، أو أن كل شىء أصبح واضحاً ؟

إننا عادة ما نفترض أن استخدام تلك العبارات إنما هو من قبيل المجاز ، ولكنه ليس كذلك . بل هو عادة ما يكون وصفاً دقيقاً لما يدور داخل العقل . عُدْ بتفكيرك دقيقتين إلى الوراء عندما أخذت ذكرى سيئة وقمت بتكبير حجمها . هل تذكر كيف ركَّزَتْ هذه الذكرى على الجوانب السلبية للخبرة ووضعتك فى حالة سلبية ؟ هل بمقدورك إيجاد طريقة لوصف تلك الخبرة أنسب من القول بأنك جعلتها أكبر من حجمها ؟ إذاً نحن نعرف بالغريزة مدى قوة صورنا الذهنية . تذكر أن بإمكاننا أن نسيطر على عقلنا ، ولا يلزم أن يسيطر هو علينا .

إليك تمريناً بسيطاً يساعد الكثيرين من الناس . هل سبق لك أن ابتليت بحوار داخلى مستمر ؟ هل تعرضت لموقف وجدت فيه عقلك لا يريد أن يستريح؟ فى كثير من الأوقات، نجد عقلنا يكرر حوارات مرات ومرات . فنناقش قضايا مع أنفسنا أو نحاول الانتصار فى نقاشات سابقة أو تسوية خلافات قديمة . لو حدث لك ذلك، فإن كل ما عليك هو أن تخفض من الصوت . اجعل الصوت الذى فى رأسك أرق وأبعد وأضعف . ويساهم هذا الفعل فى علاج الكثير من مشكلات الناس. فهل لديك واحد من تلك الحوارات الداخلية التى تعوقك دائما ؟ الآن، استمع للصوت وهو يقول الأشياء نفسها ، ولكن فى صوت ناعم ، وفى نغمة وسرعة تدغدغ المشاعر ، اجعله يقول : « لا يمكنك فعل هذا»، كيف يبدو الآن ؟ قد تشعر أنك أكثر تحفزاً لفعل ما ينهاك عنه الصوت . جرِّبه الآن مستشعراً الاختلاف .

هيَّا نمارس تمريناً آخر . الآن، عليك أن تفكر فى شىء ما؟ كنت متحفزاً تماماً لفعله . استرخِ وكوِّن صورة ذهنيـة واضحة بقـدر الإمكان لتلك ؟

الآن، أنا على وشك سؤالك بعض الأسئلة عنها ، فتوقف قليلا وأجب عن كل سؤال على حدة واضعاً فى اعتبارك أنه لا توجد إجابات صحيحة أو خاطئة، فالناس المختلفون تكون استجاباتهم مختلفة .

عندما تنظر إلى الصورة ، هل ترى فيلما أم لقطة ثابتة ؟ هل هى ملونة أم أبيض وأسود ؟ قريبة هى أم بعيدة ؟ هل تقع فى جهة اليسار أم اليمين أم فى المنتصف ؟ أهى مرتفعة أم منخفضة أم فى مكان متوسط من مجال رؤيتك؟ هل هى متصلة تراها بعينى رأسك ، أم هى منفصلة تراها كشخص من الخارج ؟ هل هى محاطة بإطار ، أم أنك ترى مشهدا مجسما مستمرا على الدوام ؟ هل هى مشرقة أم باهتة ، مضيئة أم معتمة ؟ هل هى واضحة أم مشوشة ؟ عند أدائك لهذا التمرين تأكد من ملاحظتك أىٍّ الوحدات الحسّية الفرعية أقوى بالنسبة لك ، وأىّ منها لديها القوة الأكبر عندما تركز عليها.

تدرب الآن على وحداتك الحسّية الفرعية السمعية واللمسّية . عندما تستمع لما يدور، هل تسمع صوتك أنت أم أصوات أناس آخرين فى المشهد ؟ هل تسمع حواراً أم حديثاً فردياً ؟ هل الأصوات التى تسمعها مرتفعة أم منخفضة ؟ هل تصدر الأصوات على وتيرة مختلفة أم وتيرة واحدة ؟ هل هى مستمرة أم متقطعة ؟ هل إيقاعها بطىء أم سريع ؟ هل الأصوات تروح وتجىء ، أم على نمط مستمر ؟ ما هو الشىء الرئيسى الذى تسمعه أو تقوله لنفسك ؟ من أين تأتى الاصوت ؟ عندما تشعر بها ، هل تجدها صلبة أم لينة ؟ هل هى دافئة أم باردة ؟ هل هى خشنة أم ملساء ؟ هل هى مرنة أم صلبة ؟ هل هى فى حالة صلبة أم فى حالة سائلة ؟ هل هى حادة أم ثلمة ؟ أين يوجد الشعور فى جسدك ؟ ألاذع هو أم هيّن ؟

لعله يكون من الصعب فى البداية أن تجيب على بعض هذه الأسئلة . فلو أن لديك ميلاً أساسياً لتشكيل تصاوراتك الداخلية بطريقة لمسّية ربما تقول فى نفسك : أنا لا أصنع صوراً . وتذكّر أن ذلك معتقد، وسيكون حقيقيا مادمت تتمسك به . ومع تزايد وعيك بوحداتك الحسّية سوف تتعلم تحسين إدراكاتك عن طريق شىء اسمه التراكب . وذلك يعنى أنك إذا كنت سمعياً بشكل أساسى – مثلا – فمن الأفضل أن تتجه إلى كل الإشارات السمعيّة التى تستخدمها كى تلتقطها وتحس بها . لذا، يمكنك أن تتذكر أولا ما كنت تسمعه فى ذلك الوقت . وعندما تكون فى تلك الحالة، ويصبح لديك تصوير داخلى فعال وقوى سيكون من السهل كثيرا أن تنتقل إلى إطار بصرى كى تعتمد على الوحدات الحسّية البصرية الفرعية ، أو تنتقل إلى إطار لمسى لتحس بالوحدات الحسية اللمسية الفرعية .

حسنا ، لقد رأيت ومررت لتوّك بتركيب شىء كنت ذات مرة متحفزاً بشدة لفعله . الآن، أريدك أن تفكر فى شىء ترغب أن يكون لديك حافز قوى لفعله ، وهذا الشىء لا تشعر بعاطفة خاصة تجاهه فى الوقت الحاضر ، وليس لديك حافز حقيقى لفعله . مرة ثانية، أطلب منك أن تكوّن صورة ذهنية . والآن، تدرّب على السؤال بعينه ، واضعا فى اعتبارك أن تلاحظ الاختلاف بين استجاباتك هذه واستجاباتك للشىء الذى كان لديك حافز قوى لفعله . فمثلا، عندما تنظر إلى الصورة ، هل ترى فيلما أم لقطة ثابتة ؟ ثم واصل التدرُّب على كل الأسئلة الخاصة بالوحدات الحسية الفرعية البصرية . الآن، تدرب على الأسئلة الخاصة بوحداتك الحسية السمعية واللمسية ، ولا يفوتك وأنت تفعل هذا أن تلاحظ أىٌ الوحدات الحسية الفرعية يعد الأقوى بالنسبة لك ، وأيًا منها الأقدر على التأثير فى حالاتك .

الآن، خُذْ الشيء الذى كان يحفزك والذى سنطلق عليه اسم الخبرة الأولى ، وخُذْ الشيء الذى تريد أن يحفزك وهو الخبرة الثانية ، وانظر إلى كليهما فى وقت واحد ، وهو أمر ليس من الصعب عليك فعله . اعتبر عقلك كتلفاز ذى شاشتى عرض ، وانظر إلى الصورتين فى وقت واحد . إنك تجد اختلافات فى الوحدات الحسية الفرعية ، أليس كذلك ؟ وبالطبع، يمكننا التنبؤ بهذا ، ذلك لأن التصورات المختلفة تنتج أنواعا مختلفة من النتائج فى الجهاز العصبى . الآن، خُذْ ما تعلمناه عن أيٍّ من أنواع الوحدات الحسية الفرعية يحفزنا، وعليك حينئذ أن تكيف تدريجيا الوحدات الحسية الفرعية الخاصة بالشيء الذى لم يكن لديك حافز إلي فعله - أعنى الخبرة الثانية - كى تتناسب مع تلك الخاصة بالشيء الذى لديك حافز إلي فعله ، أى الوحدات الحسية الفرعية الخاصة بالخبرة الأولى . أكرر ثانية : إن هذه ستكون مختلفة حسب اختلاف الناس ، ولكن، من المرجح أن صورة الخبرة الأولى ستكون أكثر إشراقا من صورة الخبرة الثانية ، وستكون أوضح وأقرب . أريدك أن تركز على الاختلافات بينهما ، وأن تعالج التصوير الثانى حتى يتشابه أكثر وأكثر مع الأول . تذكر أن تفعل الشيء نفسه مع التصورات السمعية واللمسية أيضا . افعل هذا الآن .

ما هى طبيعة شعورك تجاه الخبرة الثانية الآن ؟ هل تشعر أنها تحفزك أكثر ؟ ينبغى أن يكون هذا هو حالك لو أنك ضاهيت بين الوحدات الحسية الفرعية الخاصة بالخبرة الأولى وبين تلك الخاصة بالخبرة الثانية (فإذا ما كانت الخبرة الأولى - على سبيل المثال - فيلما ، وكانت الخبرة الثانية إطارا ثابتا ، فأنت جعلت الخبرة الثانية فيلما) . واصل العملية مع كل الوحدات الحسية الفرعية البصرية والسمعية والحسية ، وعندما تجد المثيرات المعينة (الوحدات

الحسية الفرعية) التى تجعلك فى حالة مرغوبة ، يمكنك حينئذ أن تربط هذه المثيرات بالحالات المرغوب فيها ، وبذلك يمكنك تغييرها فى أى لحظة .

تذكر أن التصورات الداخلية المتشابهة سوف تسفر عن حالات شعورية متشابهة ، وأن المشاعر أو الحالات المتشابهة سوف تثير أفعالاً متشابهة . وأيضا إذا ما اكتشفت بالتحديد ما يحفزك إلي فعله أى شىء تقريبا ، فأنت تعرف حينئذ بالضبط ما يلزمك فعله مع أى خبرة كى تمنح نفسك الحافز . واستناداً إلى حالة التحفز هذه، يمكنك أن تجعل نفسك تقوم بالفعل المؤثر .

ومن المهم أن تلاحظ أن هناك وحدات حسية فرعية أساسية معينة تؤثر علينا أكثر من الأخرى . أذكر مثلا أننى عالجت صبيا لم يكن لديه الحافز إلي الذهاب إلى المدرسة ، ولم يظهر أن معظم الوحدات الحسية الفرعية البصرية تحفزه كثيرا . ولكنه كان يجد حافزاً يدفعه إلي الذهاب إلى المدرسة عندما يقول لنفسه كلمات معينة بنبرة معينة، وعلاوة على ذلك فإنه عندما كان محفوزا كان يشعر بتوتر فى عضلته ذات الرأسين فى مؤخرة فخذه ، ولكنه عند غياب الحافز أو عندما كان غاضبا كان يشعر بالتوتر فى فكه ، وكانت نبرة صوته تختلف تماما . وبمجرد تغيير هاتين الوحدتين الحسيتين الفرعيتين وحدهما ، تمكنت من إخراجه من حالة القلق أو غياب الحافز إلى حالة كان يتمتع فيها بالحافز . ويمكن فعل الشىء نفسه مع الطعام ، فقد كانت إحدى السيدات تحب الشيكولاتة بسبب ملمسها ونعومتها ، ولكنها كانت تتجنب أكل العنب لأنه يصدر صوتاً عند مضغه . فكان كل ما فعلته أن جعلتها تتخيل أكل العنب ببطء وتمضغه ببطء مستشعرة قوامه وهى تلوكه فى فمها . وبالإضافة إلى ذلك جعلتها تقول نفس الأشياء بنفس النبرة الصوتية . ومن خلال فعلها هذا بدأت

السيدة على الفور تشعر برغبتها فى أكل العنب وتستمتع به ، وهى تأكله بالفعل منذ ذلك الحين .

وبصفتك مقلداً فأنت دائما تسعى لمعرفة كيفية قدرة شخص ما على تحقيق أى نتيجة ، سواء كانت ذهنية أم بدنية . أذكر مثلا أننى اعتدت أن استقبل أناسا جاءوا لاستشارتى ، وكان أحدهم يقول : « إننى مكتئب » ، فلا أسأله : «لماذا تشعر بالاكتئاب؟ » طالبا منه أن يصور لى ولنفسه سبب ذلك . فهذا لن يسفر إلا عن وضعه فى حالة من الاكتئاب ، وأنا لا أريد معرفة سبب اكتئابه إنما أريد معرفة كيفية شعوره بالاكتئاب . إنما أوجه له السؤال التالى : « كيف تشعر بالاكتئاب ؟ » وعادة ما أقابل بنظرة ملؤها الارتياع لأن الشخص لا يدرك أنه لابد من وجود أشياء فى عقله وفسيولوجيته تجعله يكتئب . لذا، سيكون سؤالى : « لو أننى كنت فى بدنك ، كيف يمكننى أن أكتئب ؟ ما الصورة التى سوف أتخيلها ؟ ما الذى سأقوله لنفسى ؟ وكيف سأقول ذلك ؟ وأى نغمة سأستخدم ؟ » تخلق هذه العمليات أفعالاً ذهنية وبدنية معينة ، وبالتالى، تخلق نتائج انفعالية معينة . ولو أنك غيرت تركيب إحدى العمليات فلعلها تكون شيئا آخر غير حالة الاكتئاب .

وعندما تتعرف على كيفية فعل الأشياء باستخدام وعيك الجديد ، يمكنك البدء فى إدارة عقلك وخلق الحالات التى تدعمك لتحيا الحياة التى تهدفها وتستحقها. مثال : كيف تشعر بالإحباط أو الاكتئاب ؟ هل تأخذ شيئا وتصوره فى صورة ضخمة فى عقلك ؟ هل تكثر من التحدث إلى نفسك بنبرة صوتية حزينة ؟ والآن، كيف تخلق مشاعر السعادة والمرح ؟ هل تصنع صوراً مشرقة ؟ هل تتحرك هذه الصور بسرعة أم ببطء ؟ ما هى النبرة الصوتية التى تستخدمها عندما تتحدث

إلى نفسك ؟ افترض أن شخصا ما يحب العمل بينما أنت لا تحبه، ولكنك تريد أن تحبه . ابحث عما يفعله لخلق ذلك الشعور ، وسوف تُدهش لمدى السرعة التى يمكنك أن تتغير بها. لقد رأيت أناسا - خضعوا للمداواة - سنوات - قادرين على تغيير مشكلاتهم وحالاتهم وسلوكياتهم ، وغالبا ما يتم ذلك فى دقائق معدودة . وعلى الرغم من كل شيء، فإن الإحباط والاكتئاب والسعادة ليسوا بأشياء ، إنما هى عمليات ناجمة عن بعض الصور والأصوات العقلية والأفعال البدنية ، وأنت تسيطر على هذه العمليات شعورياً أو لا شعورياً .

هل تدرك كيف يمكن أن تستخدم هذه الأدوات بطريقة فعالة يمكنها أن تغير حياتك ؟ فلو أنك تحب الشعور بالتحدى الذى تجده فى عملك ولكنك تكره تنظيف المنزل فبوسعك فعل شيئين : أن تستأجر مديرة لمنزلك ، أو تلاحظ الاختلاف بين كيفية تصورك للعمل وتصورك لتنظيف المنزل . فمن خلال تصورك لتنظيف المنزل والعمل الذى يشعرك بالتحدى بنفس الوحدات الحسية الفرعية ، ستشعر من فورك بحافز يسوقك لتنظيف المنزل . وتعد هذه العملية شيئا لطيفا تقدمه لأطفالك !

ماذا لو تعرضت لموقف يلزمك بأخذ كل الأشياء التى تكره فعلها حتمية ذلك ، وتضفى عليها الوحدات الحسية الفرعية الخاصة بالسعادة ؟ تذكر أن هناك أشياء قليلة ذات شعور متأصل فيها ، وأنت تعلمت ما هو مبهج وتعلمت ما هو غير مريح . ويمكنك بكل بساطة أن تعيد تصنيف هذه الخبرات فى مخك وتخلق من فورك شعوراً جديداً تجاههم . فماذا لو أنك أخذت كل مشكلاتك وقلصت من حجمها ووضعتها على بعد معين منك ؟ الاحتمالات لا نهاية لها ، وأنت الآن فى موقع القيادة !

من المهم أن تتذكر أن هذا سيتطلب تكراراً وممارسة ، مثله مثل أى مهارة . فكلما زاد إدراكك الواعى لهذه التحولات البسيطة فى الوحدات الحسية الفرعية، كلما تحسنت سرعتك فى تحقيق النتيجة التى تريدها . ولعلك تجد أن تغيير الطبيعة المضيئة أو الباهتة للصورة ذو تأثير عليك أقوى من تغيير مكانها وحجمها . وعندما تعرف ذلك سوف تعلم أن الإضاءة ينبغى أن تكون من الأشياء الأولى التى تتحكم فيها عندما تريد تغيير شىء ما .

ولعل بعضكم يفكر الآن ، فهذه التغييرات فى الوحدات الحسية الفرعية تغييرات عظيمة ، ولكن ، ما الذى يمنعها من ان تتغير إلى حالتها الأولى ؟ أنا أعرف أننى أستطيع تغيير كيفية شعورى فى هذه اللحظة ، وهذا أمر قيم ولكنه سيكون عظيما لو أننى أمتلك وسيلة لجعل التغيير أكثر تلقائية وأكثر اتساقا .

إن الطريق إلي فعل هذا يكون من خلال عملية نطلق عليها اسم نمط الهزهزة ، ويمكن استخدام هذا النمط للتعامل مع بعض من أكثر مشكلات الناس إلحاحا، وأكثر عاداتهم سوءاً. فنمط الهزهزة يأخذ التصورات الداخلية التى تولد بطبيعتها حالات من عدم سعة الحيلة ، ويجعلها تثير تلقائيا تصورات جديدة تضعك فى حالات سعة الحيلة التى ترغبها . وعندما تكتشف مثلاً أن أيًا من التصاوير الداخلية يجعلك تحب الإفراط فى تناول الطعام يمكنك استخدام نمط الهزهزة لخلق تصوير داخلى جديد لشىء آخر أكثر قوة يجعلك - لدى رؤيتك أو سماعك إياه - تدفع الطعام بعيداً عنك . وإذا ما ربطت التصويرين بشأن متى تفكر فى الإفراط فى تناول الطعام ، فإن التصوير الأول سيثير فورا التصوير الثانى ويضعك فى حالة لا ترغب الطعام . وأحسن جزء فى نمط الهزهزة هو أنك طالما رسخته فى عقلك بشكل فعال ، فلن تحتاج إلي التفكير

فيه ثانية ، وستتم العملية تلقائيا دون أى جهد شعورى . وإليك كيفية عمل نمط الهزهزة .

الخطوة الأولى : حدد السلوك الذى تريد تغييره ، ثم قُمْ بعمل تصوير داخلى لهذا السلوك كما تراه بعينيك . فلو أنك تريد الامتناع عن قضم أظافرك ، فعليك أن تتخيل لنفسك صورة وأنت ترفع يديك ، وتقربهما من شفتيك ، وتقضم أظافرك .

الخطوة الثانية : عندما تكون لديك صوة واضحة للسلوك الذى تريد تغييره ، فأنت بحاجة إلى صنع تصوير مختلف ، صنع صورة لما ستكون عليه بعد حدوث التغيير الذى ترغبه وما سيعنيه لك هذا التغيير . ولعلك تتصور نفسك وأنت تبعد أظافرك عن فمك ، خالقا بعض الضغط على الظفر الذى كنت ستقضمه متصورا أظافرك مقصوصة جيدا ، ومتصوراً نفسك مهندما وأكثر سيطرة وثقة. والصورة التى تصنعها لنفسك فى تلك الحالة المرغوبة ينبغى أن تكون منفصلة لأننا نريد تشكيل تصوير داخلى مثالى ، تصوير تشعر دائما أنك منجذب نحوه وليس تصويرا تشعر أنك تحوزه بالفعل .

الخطوة الثالثة : « هزهز » الصورتين كى تثير الخبرة غير الذكية والخبرة الذكية تلقائيا . وبعد توصيل آلية التحفيز مباشرة ، فإن أى شيء يمكن أن يحفزك قضم أظافرك سيحفزك للدخول فى حالة تتجه فيها نحو صورتك المثالية تلك . وهكذا ، فأنت تبتدع طريقة جديدة تماما لعقلك كى يتعامل مع ما كان يسبب لك إزعاجا فى الماضى .

وإليك كيفية عمل الهزهزة : ابدأ بصنع صورة مشرقة كبيرة للسلوك الذى تود تغييره ، ثم اصنع صورة قاتمة لما تود أن تكون عليه فى الركن السفلى

الأيمن من الصورة الأولى . خُذْ تلك الصورة الصغيرة ، وفى أقل من الثانية، اجعلها تكبر حجما وتزيد إشراقاً، واقتحم فعلا صورة السلوك الذى لم تعد ترغبه . وأثناء قيامك بالعملية قُلْ كلمة « وووش » بكل ما أوتيت من اثارة وحماس . وأنا أدرك أن هذا ربما يبدو فعلاً صبيانياً ، ولكنّ قولك « وووش » بطريقة ملؤها الإثارة يرسل سلسلة من الإشارات القوية الإيجابية إلى عقلك . وعندما تصنع الصورة فى عقلك فإن هذه العملية بأكملها ستستغرق مجرد الوقت الذى تستغرقه كلمة « وووش » . أنت الآن ترى صورة كبيرة ومشرقة وواضحة وملونة للحال الذى تريد أن تكون عليه ، وقد تحطمت تماما صورة الحال الذى كنت عليه .

والسبيل إلى هذا النمط يكون من خلال السرعة والتكرار ، فلابد أن ترى وتشعر أن الصورة الصغيرة القاتمة تصبح ضخمةً ومشرقة، وتقتحم الصورة الكبيرة، وتدمرها وتستبدلها بصورة أكبر وأكثر إشراقا للحالة التى تريد أن تكون عليها الأمور . والآن، عليك أن تحس بالشعور العظيم المتمثل فى رؤية الأشياء بالحال الذى تريده ، ثم افتح عينيك برهة كى تكسر هذه الحال . عندما تغمض عينيك ثانية قُمْ بالهزهزة تارة أخرى ، وابدأ برؤية الشىء الذى تريد تغييره كشىء كبير ، ثم اجعل صورتك الصغيرة أكبر حجما وأكثر إشراقا وانفجر قائلا : « وووش » ! توقف قليلا لتحس بها . افتح عينيك واغمضها، شاهد ما تريد تغييره . قُلْ « وووش » مرة ثانية . افعل هذا خمس أو ست مرات بأقصى ما يمكنك من سرعة ، وتذكر أن السبيل إلى هذا هو السرعة ، ولا يفوتك الاستمتاع بفعلك هذا . إنك تأمر عقلك الآن بقولك : شاهد هذا ، « وووش » افعل هذا ، شاهد هذا ، « وووش! » افعل هذا ، شاهد هذا « وووش » افعل

هذا... حتى تحفز الصورةُ القديمةُ والصورة الجديدة والحالات الجديدة تلقائيا ، وبالتالى تحفز السلوك الجديد.

اصنع الصورة الأولى ، فماذا يحدث ؟ لو أنك هزهزت - مثلا - نمطا لقضم أظافرك ، حينئذ ستجد من الصعب فعل هذا عندما تتخيل نفسك تقضمها ، وستبدو هذه العملية متكلفة . وإذا لم يحدث هذا فعليك أن تكرر النمط ثانية ، وهذه المرة ستفعل هذا بشكل أكثر وضوحا وسرعة، ولا يفوتك أن تحس للحظة واحدة بالشعور الإيجابى الذى تحصل عليه من الصورة الجديدة قبل أن تفتح عينيك وتبدأ العملية مرة أخرى . وقد لا يفيد هذا إذا لم تكن الصورة التى تقرر التحرك نحوها مثيرة أو مرغوباً فيها بالدرجة الكافية ، فمن المهم جداً أن تكون الصورة غاية فى الجاذبية ، كأن تكون شيئا يضعك فى حالة تحفز أو مرغوب فيها ، أو تكون شيئا تريده حقا أو شيئا يمثل أهمية بالنسبة لك أكبر من السلوك القديم . وفى بعض الأحيان، يكون من المفيد إضافة وحدات حسية فرعية جديدة مثل الرائحة أو الطعم . ويحقق نمط الهزهزة نتائج مدهشة وسريعة بسبب وجود ميول معينة لدى العقل ، فالعقل يميل إلى الابتعاد عن الأشياء غير السارة والاتجاه نحو الأشياء السارة . وعندما تجعل صورتك - عندما تقلع عن عادة قضم الأظافر - أكثر جاذبية من صورتك وأنت تقضم أظافرك ، فإنك تعطى لعقلك إشارة قوية بشأن اتجاهه إلى أى أنواع السلوك . وقد فعلت أنا شخصيا هذا لأقلع عن عادة قضم أظافرى التى كانت عادة لا شعورية تماما . وفى اليوم التالى لممارسة نمط الهزهزة ، ضبطت نفسى فجأة متلبساً بالشروع فى قضم أظافرى . وكان من الممكن أن أعتبر هذا فشلا ولكن، على العكس فقد اعتبرت إدراكى لعادتى نوعا من التقدم . حينئذ كان كل

ما فعلته أن مارست نمط الهزهزة عشر مرات ، ومنذ ذلك الحين، لم أفكر مطلقا في قضم أظافري .

بمقدورك أيضا أن تفعل هذا مع المخاوف والإحباطات . خُذْ شيئا تشعر بالخوف من فعله ، ثم تصوره يحقق النتيجة التي ترجوها منه . اجعل هذه الصورة مثيرة حقا ، ثم هزهز الاثنين سبع مرات . فكر في الشيء الذي كنت تخشاه . ما هو شعورك تجاهه الآن ؟ إذا ما كنت قد مارست نمط الهزهزة بشكل فعال ، فلابد أن تتحول – طالما تفكر في الأشياء التي كنت تخشاها – إلى التفكير في كيف تريد أن تكون الأمور .

هناك نوع آخر من أنواع نمط الهزهزة وهو أن تتخيل أن أمامك نقافة « نبلة أو مقلاع » توجد بين ذراعيها صورة للسلوك الحالي الذي تود تغييره . ضع في النقافة صورة صغيرة لحالك الذي تود أن تكون عليه ، ثم شاهد ذهنيا هذه الصورة الصغيرة وهي مجنوبة إلى الخلف بأقصى بعد لها ، ثم أطلق النقافة . شاهدها وهي تقتحم الصورة القديمة التي أمامك وتخترق عقلك . من المهم وأنت تفعل هذا أن تجذب النقافة إلى الخلف بأقصى بعد لها قبل أن تطلقها . قُلْ كلمة « وووش » لدى إطلاقك للنقافة ، واقتحم صورتك القديمة التي تقيدك . إذا فعلت هذا بشكل صحيح ثم أطلقت النقافة ، فلابد أن تتجه الصورة نحوك بسرعة كبيرة تجعل رأسك ترتد فعلا إلى الخلف . توقف الآن، واستغرق لحظة تفكر في خاطر أو سلوك يقيدك وتود تغييره ، واستخدم نمط الهزهزة ذا النقافة من أجل تغييره .

تذكر أن عقلك يمكنه أن يتحدى قوانين الكون بطريقة واحدة حاسمة ، فهو بإمكانه العودة إلى الوراء ، في حين لا الوقت ولا الأحداث يمكنهما ذلك . دعنا

نقول إنك تدخل مكتبك وأول شيء تلاحظه هو عدم كتابة تقرير مهم أنت فى حاجة إليه ، فيتسبب ذلك فى وضعك فى حالة أقل من ذكية ، فستشعر بالغضب الشديدة والإحباط . إنك مستعد للخروج والصراخ فى وجه سكرتيرك ، ولكنَّ الصراخ لن يحقق النتيجة التى ترجوها ، بل سيزيد الموقف سوءاً . إن السبيل هو أن تغير حالتك ، وأن تتراجع وتضع نفسك فى حالة تسمح لك بالإشراف على إتمام الأشياء، وذلك هو ما يمكنك فعله من خلال ترتيبك لتصوراتك الداخلية .

لقد تكلمت من خلال صفحات هذا الكتاب عن كونك ذا سيادة ، وكونك فى موقع السيطرة وإدارة عقلك ، وأنت الآن تعرف الطريقة إلي فعل هذا . لقد رأيت فى التدريبات القليلة التى أديناها حتى الآن أن لديك المقدرة على السيطرة الكاملة على حالتك . فكّر فيما ستكون عليه حياتك إذا ما تذكرت أن كل خبراتك مشرقة وقريبة ومليئة بالألوان ، و أنها مبهجة وإيقاعية ومليئة بالأنغام ، و أنها لينة ودافئة وحنونة . وفكّر أيضا فيما سيكون عليك لو أنك اختزنت خبراتك السيئة على أنها صور مشوشة وصغيرة وذات إطار ثابت وصوت غير مسموع ، وأنها ذات أشكال واهية لايمكنك الشعور بها لأنها تبعد عنك كثيراً ، وتجد الناجحين يفعلون ذلك لا شعورياً ، فهم على دراية بكيفية رفع صوت الأشياء التى تعينهم، وخفض صوت الأشياء التى لا تعينهم . وقد تعلمت فى هذا الفصل كيف تحاكيهم .

لست أقترح أن تتجاهل المشكلات ، فهناك بعض الأشياء التى تحتاج إلى مخاطبتها . وكلنا يعرف أناسا ينقضى يومهم بتحقيق تسعة وتسعين هدفاً ، ومع ذلك، يعودون إلى بيوتهم والاكتئاب يملؤهم تماما. فلماذا ؟ حسنا ، لقد

أخفق شيء واحد ، ولعلهم صوروا هذا الشيء بصورة كبيرة تنبيء بالخطر ، وصوروا كل الأشياء الأخرى بصورة صغيرة ومظلمة وساكنة وواهية .

ويمضي الكثير من الناس حياتهم بهذا الأسلوب ، فقد جاءني أناس طالبين العلاج ، وكان كل منهم يقول : « إنني مكتئب دائما ؟ » وتراهم يقولون ذلك بشيء من الكبرياء لأنه أصبح جزءاً من رؤيتهم للعالم . حسنا ، هناك الكثير من المعالجين يبدأون بالمهمة الطويلة الشاقة للكشف عن أسباب هذا الاكتئاب ، ويتركون المريض يتحدث لساعات عن حالته هذه ، وينقبون في عقله للكشف عن الخبرات المسببة لذلك ، وعن الانتكاسات العاطفية الماضية . ويتم من خلال هذه الأساليب عمل علاقات علاجية طويلة ومكلفة للغاية .

لا يوجد شخص مكتئب دائما ، فالاكتئاب ليس حالة دائمة مثل فقدان إحدى الأرجل ، إنما هو حالة يمكن للناس الدخول فيها والخروج منها . وفي الحقيقة، فإن معظم الناس الذين يعانون من الاكتئاب مروا بالكثير من الخبرات السعيدة في حياتهم ، ولعلّ هذه الخبرات تتساوى في عددها أو تزيد على ما يمر به الإنسان العادي . ولكنهم لا يصورون هذه الخبرات لأنفسهم بطريقة مشرقة وكبيرة ومتصلة . ولعلهم أيضا يصورون الأوقات السعيدة كشيء بعيد لا قريب . خُذْ من وقتك لحظة الآن، وتذكّر حدثاً وقع الأسبوع الماضي وادفعه بعيدا . هل مازال يبدو لك كخبرة حديثة ؟ ماذا يحدث لو أنك قربته ؟ هل يبدو الآن أكثر حداثة ؟ بعض الناس يأخذون خبراتهم السعيدة ويدفعونها بعيدا حتى تبدو وكأنها حدثت منذ وقت بعيد ، في حين أنهم يحتفظون بمشكلاتهم في مكان قريب . ألم يسبق لك أن سمعت شخصا يقول : « إنني أريد فقط الابتعاد بعض الشيء عن مشكلاتي » وليس من الضروري أن تطير إلى مكان بعيد كي تفعل

ذلك. فقط، ادفعها بعيداً عنك في عقلك ولاحظ الفرق . وغالبا ما يكون عقل الناس الذين يشعرون بالاكتئاب مليئاً عن آخره بصور كبيرة وصاخبة وقريبة وثقيلة وملحة للأوقات السيئة ، وبرقائق هشة رمادية للأوقات الطيبة . وليس التمرغ فى الذكريات السيئة هو السبيل للتغيير ، إنما السبيل هو تغيير الوحدات الحسية الفرعية ، تغيير بنية الذكريات نفسها . بعد ذلك، خذ ما كان يجعلك تشعر بالسوء واربطه بالتصورات الجديدة التى تشعرك بأنك تجابه تحديات الحياة بنشاط ومرح وصبر وقوة .

وهناك البعض من الناس يقولون : « انتظر لحظة ، أنت لا يمكنك تغيير الأشياء بسرعة كبيرة » ولِمَ لا ؟ ففى الغالب، نجد أن الإمساك بشىء بسرعة خاطفة يسهل كثيرا عن الإمساك به فى وقت طويل ، وهذه هى طريقة تعلم العقل. فكر فى كيفية مشاهدتك لأحد الأفلام . إنك تشاهد آلاف الأطر وتضعها فى شريط واحد متحرك . ماذا يحدث لو أنك شاهدت إطاراً واحداً ثم نظرت بعد ساعة إلى إطار آخر ، وبعد يوم أو يومين شاهدت ثالثاً ؟ إنك لن تخرج بشىء من هذه المشاهدة ، أليس كذلك ؟ وهذه هى نفس طريقة عمل التغيير. والتغيير الشخصى يعمل بنفس الطريقة ، فإذا ما فعلت شيئا وأجريت تغييرا فى عقلك الآن ، وغيرت حالتك وسلوكك ، فيمكنك أن ترى لنفسك ما هو ممكن بطريقة غاية فى الإثارة ، وتعد هذه ضربة أكثر قوة من قضاء شهور من الفكر المكروب . ويقول علم فيزياء الكم : إن الأشياء لا تتغير ببطء بمرور الوقت ، إنما تحقق قفزات كَميّة . ونحن نقفز من مستوى خبرة إلى آخر ، فلو أنك لا تحب كيفية شعورك ، فعليك بتغيير ما تصوره لنفسك .

دعنا نأخذ مثالا آخر ، وهو الحب ، يمثل الحب لمعظمنا خبرة رائعة أثيرية تكاد تكون غامضة . ويعتبر من المهم – من وجهة نظر المحاكاة – أن تلاحظ أن

الحب حـالة ، وهذه الحـالة - مـثلهـا مـثل كل الحـالات وكل النتـائج - تنتج عن مجموعات معينة من الأفعال أو المثيرات عندما يتم إدراكها أو تصويرها بطرق معينة . كيف يقع الإنسان فى الحب ؟ أحد المكونات الإدراكية المهمة للوقوع فى الحب هو الاتصال بكل الأشياء التى تحبها فى شخص ما والانفصال عن الأشياء التى تكرهها . وربما يكون الوقوع فى الحب شعوراً مندفعاً ومربكاً لأنه شعور غير متزن . فأنت لا تعد بيان ميزانية بالخصال الحسنة والسيئة لدى شخص ما ، ثم تدخله إلى الحاسوب وترى ما هى النتيجة . إنك مرتبط تماما بعناصر معينة لدى شخص آخر ، وتجد فى هذه العناصر إثارة جمة ، حتى أنك لا تكون على وعي - فى تلك اللحظة على الأقل - بعيوب ذلك الشخص .

ما الذى يدمر العلاقات ؟ بالطبع هناك عوامل كثيرة ، لعل أحدها يتمثل فى أنك لم تعد ترتبط بالأشياء التى جذبتك إلى ذلك الشخص فى الوهلة الأولى . وفى الواقع أنك ربما وصل بك الحال إلى حد الارتباط بكل الخبرات السيئة التى عايشتها مع هذا الشخص ، والانفصال عن الخبرات السعيدة . كيف يحدث هذا ؟ ربما يكون الشخص قد لاحظ وصنع صوراً كبيرة لعادة محبوبته المتمثلة فى تركها أنبوبة معجون الأسنان بدون غطاء ، أو بعثرة أغراضها على الأرضية، ولعله توقف عن كتابة رسائل الغرام لها ، أو لعلها تتذكر ما قاله لها فى غمرة نقاش حاد ، فتستمع إلى ذلك الحوار يدور، ويدور فى رأسها مرة ثانية، وتعيد معايشة شعورها أثناء هذا النقاش . وهى لا تتذكر الطريقة الرقيقة التى تحدث بها معها، أو الأشياء الجميلة التى قالها فى الأسبوع السابق، أو ما فعله من أجلها فى عيد ميلادها . والأمثلة على ذلك كثيرة . ضع فى اعتبارك أنه لا « خطأ » فى فعل هذا ، ولكن، كُنْ مدركاً أن هذا النمط التصويرى قد لا يوثق

عرى علاقتكما . ماذا لو تذكرت فى خضم نقاشكما حبك لها، أو تذكرت شيئا متميزاً فعلته محبوبتك من أجلك ، وجعلتَ هذه الصورة كبيرة وقريبة ومشرقة مرة ثانية ؟ استناداً إلى هذه الحالة ، كيف ستعامل هذا الشخص الذى تحبه ؟ من المهم أن ننظر إلى أى نمط من أنماط التواصل ونسأل أنفسنا بانتظام : «لو أنى واصلت تصوير الأشياء لنفسى بهذه الطريقة ، فماذا ستكون النتيجة النهائية فى حياتى ؟ إلى أى اتجاه يأخذنى سلوكى الحالى، وهل هو الاتجاه الذى أريده ؟ لقد حان الوقت لامتحان ما تخلفه أفعالى الذهنية والبدنية » . إنك لا تريد أن تكتشف فى النهاية أن شيئا ما - كان يمكنك تغييره ببساطة ويسر - قادك فى طريق يهدى إلى مكان لا تريد أن تكون فيه .

لعل من المفيد أن تلاحظ ما إذا كان لديك نمط معين لاستخدام الارتباط والانفصال . فهناك الكثير من الناس ينفقون معظم وقتهم منفصلين عن معظم تصوراتهم ، ونادرا ما يبدو عليهم التأثر الوجدانى بأى شىء . وللانفصال ميزته، فإذا ما ابتعدت عن الانفعالات مفرطة العمق ، فسيكون لديك موارد أكثر للتعامل معها . ولكن، إذا كان هذا هو نمطك الدائم لتصوير معظم خبراتك الحياتية فسوف يفوتك الشىء الذى أحب أن أسميه بمتعة الحياة وهو قدر هائل من البهجة . لقد استشرت أناسا محافظين ممن يشعرون بأن هناك حدوداً للتعبير عما يشعرون به تجاه حياتهم ، وأوجدت أنماطاً إدراكية جديدة لهم . ومن خلال زيادة تصوراتهم الداخلية المتصلة زيادةً كبيرة، تدفقت الحياة فى عروقهم ، وشعروا أن الحياة خبرة جديدة تماما .

ومن ناحية أخرى ، فإذا كانت كل تصوراتك الداخلية أو معظمها مرتبطة ارتباطاً تاماً فربما تجد نفسك سيىء التوافق انفعالياً ، وربما تجد صعوبة بالغة

فى مواكبة الحياة لأنك تشعر بكل الأشياء مهما صغر حجمها ، وليست الحياة دائما متعة أو يسراً أو إثارة . فالشخص المرتبط ارتباطا تاما بكل شىء فى الحياة هو شخص حساس للغاية، وعادة ما يأخذ الأمور على محمل شخصى جدا.

إن السبيل إلى الحياة هو التوازن فى كل شىء بما فى ذلك مرشحو الارتباط والانفصال الإدراكى . فلا يمكننا أن نرتبط بكل شىء نريده أو ننفصل عنه . والسبيل هو أن نرتبط شعوريا كى يساعدنا ذلك . وبوسعنا السيطرة على أى تصوير نصنعه فى عقلنا. أتذكر عندما تعرفنا على قوة معتقداتنا ؟ لقد عرفنا أن معتقداتنا لم تولد معنا ، وأنه يمكن تغييرها ، فعندما كنا صغاراً، صدقنا بعض الأشياء التى نعتبرها تافهة الآن . لقد اختتمنا الفصل الذى يتحدث عن المعتقدات بسؤال جوهرى هو : كيف نتبنى المعتقدات التى تمنحنا القوة ونتخلى عن المعتقدات السلبية ؟ وكانت الخطوة الأولى هى الوعى بالتأثيرات القوية لهذه المعتقدات فى حياتنا . وقد تعلمت الخطوة الثانية من خلال هذا الفصل ، وهى : تغيير الطريقة التى تصور لنفسك بها هذه المعتقدات ، لأنك إذا غيّرت بنية الطريقة أو الكيفية التى تصور بها شيئا ما لنفسك ، فسوف تغير كيفية شعورك تجاهها ، وبالتالى، تغيّر ما هو حقيقى فى خبرتك الحياتية . فأنت بمقدورك أن تصور الأشياء لنفسك بطريقة تمنحك القوة دائما . افعل ذلك الآن !

تذكر أن المعتقد حالة انفعالية قوية من اليقين الذى يتكون لديك تجاه أناس معينين أو أشياء أو أفكار أو خبرات حياتية معينة . كيف تؤكد ذلك اليقين ؟ إنك تشكله من خلال وحدات حسية فرعية معينة . فهل تعتقد أنك ستكون على يقين

بشأن شىء باهت ومشوش وصغير وبعيد فى عقلك مثل يقينك بشأن العكس من ذلك تماما ؟

ويحتوى عقلك أيضا على نظام تصنيف . فبعض الناس يختزنون الأشياء التى يصدقونها فى الجانب الأيسر ، والأشياء التى ليسوا على يقين بشأنها فى الجانب الأيمن ، واعلم أن هذا يبدو سخيفا ، ومع ذلك، يمكنك تغيير الأشخاص ممن لديهم نظام التصنيف. ويتحقق ذلك بمجرد أن تجعله - مثلا - يأخذ الأشياء التى ليس على يقين منها من الجانب الأيمن ويضعها فى الجانب الأيسر حيث يصنف عقله الأشياء التى يصدقها . وبمجرد أن يفعل هذا سيساوره شعور باليقين ، ويأخذ فى الإيمان بفكرة أو مفهوم كان منذ لحظة مضت غير متيقن بشأنه !

وهذا التغيير فى المعتقدات يتم من خلال مجرد المقارنة بين كيفية تصويرك لشىء تعرف تماما أنه حقيقى وبين شىء لست على يقين بشأنه . ابدأ بمعتقد أنت على يقين به تماما مثل : اسمك هو : جون سميث ، وتبلغ من العمر خمسة وثلاثين عاما ، وولدت فى مدينة أطلنطا بولاية جورجيا ، أو أنك تحب أطفالك من كل قلبك ، أو أن مايلز ديفيز هو أعظم عازف بوق عرفه التاريخ . فكّر فى شىء تصدقه بلا تحفظات ، شىء أنت مقتنع تماما بصحته . والآن، فكّر فى شىء لست على يقين به ، شىء تود تصديقه ولكنك لست على يقين تام به الآن . ولعلك تريد استخدام واحدة من معتقدات النجاح السبعة التى أوردناها فى الفصل الخامس . (لا تأخذ شيئا لا تؤمن به مطلقا ، لأن قولك إنك لا تؤمن بشىء، يعنى فى الواقع أنك تعتقد أنه غير حقيقى) .

والآن، أدر وحداتك الحسّية الفرعية كما فعلنا سابقا لدى تعاملنا مع الحافز. تدرّب على كل الجوانب البصرية والسمعية واللمسية فى الشىء الذى تصدقه تماما . ثم افعل بالمثل مع الشىء الذى لست على يقين تام به، وكُنْ على وعي بالاختلافات بينهما . هل توجد الأشياء التى تؤمن بها فى مكان واحد والأشياء التى لست على يقين منها فى مكان آخر ؟ أم أنك تجد الأشياء التى تصدقها أقرب وأكثر إشراقاً وأكبر حجما من الأشياء التى لست على يقين منها ؟ هل يوجد إطار ثابت وآخر متحرك ؟ هل يوجد إطار أكثر حركة من الآخر ؟

والآن، افعل ما فعلناه مع الحافز . نظم الوحدات الحسّية الفرعية للشىء الذى لست على يقين به كى تحاكى تلك الوحدات الخاصة بالشىء الذى تصدقه، وغيّر الألوان والمكان . غيّر الأصوات والنبرات ودرجات السرعة وجرس ما تسمع من أصوات . غيّر الوحدات الحسية الفرعية الخاصة بالملمس والوزن ودرجة الحرارة . كيف حال شعورك بعد الانتهاء من ذلك ؟ لو أنك حولت التصوير الذى كان سببا فى عدم اليقين تحويلاً دقيقاً ، فسوف تشعر باليقين تجاه ذات الشىء الذى كنت منذ لحظة واحدة على غير يقين به .

الصعوبة الوحيدة التى تواجه الكثير من الناس هى اعتقادهم أنك لا يمكن تغيير الأشياء بهذه السرعة . ولعل هذا يكون اعتقاداً ستشعر بالرغبة فى تغييره أيضا .

يمكن استخدام نفس هذه العملية لاكتشاف الاختلافات فى عقلك بين الأشياء التى تسبب لك ارتباكاً والأشياء التى تشعر أنك تفهمها . فلو أن شيئا يسبب لك ارتباكا فربما يكون ذلك نتيجة لأن تصويرك الداخلى صغير ومشوش

وباهت وبعيد ، فى حين أن الأشياء التى تفهمها تبدو كصورة أقرب وأكثر إشراقاً ووضوحاً . انظر، ماذا يحدث لمشاعرك عندما تغير تصوراتك كى تتماثل تماما مع تصورات الأشياء التى تفهمها .

وبالطبع، فإن تقريب الأشياء أو جعلها أكثر إشراقاً لا يزيد من قوة الخبرة لكل شخص ، وقد يكون العكس صحيحا . فبعض الناس يشعرون أن الأشياء تزداد قوة عندما تصبح قاتمة ومشوشة أكثر . والغرض هو أن تكتشف أى الوحدات الحسية الفرعية جوهرى بالنسبة لك أو بالنسبة إلي الشخص الذى تريد مساعدته على صنع تغيير ، ثم تحصل على القوة الشخصية الكافية للمواصلة واستخدام هذه الأدوات .

وما نفعله فى الواقع لدى تعاملنا مع الوحدات الحسية الفرعية هو إعادة تصنيف نظام المثيرات التى تحدد للعقل كيف يكون شعوره بخبرة ما . والعقل يستجيب لأى إشارات تعطيها له ، فإذا ما أعطيته إشارات من نوع واحد فسوف يشعر بالألم ، وإذا ما أعطيته إشارات مختلفة فسوف تشعر بالراحة فى غضون دقائق . أذكر مثلا أننى حينما كنت أجرى تدريباً لمتهنى اللغويات العصبية في مدينة فينكس بولاية أريزونا ، بدأت ألاحظ أن عدداً كبيراً من الحاضرين فى القاعة أظهر قدراً كبيراً من التوتر العضلى فى وجوههم ، وبدت عليهم تعبيرات تنمُّ - كما فسرتها - عن الألم . فاستعرضت عقليا ما كنت أتحدث عنه، فلم أجد شيئا يمكنه أن يثير هذه الاستجابة لدى هذا العدد الكبير من الناس . لذا، فقد سألت فى النهاية أحدهم قائلا : « ما الذى تشعر به الآن ؟» فأجابنى بقوله : « إنى أعانى من صداع شديد » . وبمجرد أن انتهى من قوله هذا ، وجدت آخر وثالثاً ورابعاً يقول نفس الشيء . لقد أصيب أكثر من

ستين بالمائة من الموجودين فى القاعة بالصداع . وفسروا ذلك بأن الأضواء الشديدة اللازمة لتصوير الفيديو كانت تتألق فى عيونهم فتصيبهم بالألم والتهيج. وعلاوة على ذلك، كنا نجلس فى قاعة بلا نوافذ ، وكان نظام التهوية قد تعطل منذ نحو ثلاث ساعات فأدى ذلك إلى فساد هوائها . لقد تمخضت كل هذه الأشياء عن تحول فسيولوجى فى هؤلاء الناس ، فهل طلبت منهم أن يخرجوا جميعا لتناول عقار الاكسدرين ؟ .

بالطبع لم أفعل ، فالعقل لا يولّد الألم إلا عندما يستقبل المثيرات المصوَّرة بطريقة تأمره بالشعور بالألم . لذا، جعلت هؤلاء الناس يصفون الوحدات الحسية الفرعية لما يشعرون به من ألم . وقد وجد بعضهم ذلك ثقيلاً ومؤلماً ، بينما لم يجده الآخرون كذلك . وشعر البعض بالألم كشىء كبير ومشرق (ويمكنك أن تتخيل كيف بدا ذلك) ، بينما رآه آخرون صغيرا . ثم طلبت منهم تغيير وحداتهم الحسية الفرعية الخاصة بالألم عن طريق فصل أنفسهم عن الألم، وطرحه خارج أنفسهم . ثم أخرجتهم من مشاعرهم بأن جعلتهم يرون شكل وحجم الألم ويضعونه على بُعد نحو عشرة أقدام أمامهم . ثم جعلتهم يكبّرون ويصغّرون تصويرهم ، ويعملون على نموه واقتحامه للسقف، ثم يتضاءل حجمه ، ثم جعلتهم يدفعون بالألم نحو الشمس ويرونه وهو يذوب تماما، ثم يعود إلى الأرض كشعاع مغذٍ للنباتات . ثم سألتهم فى النهاية عن كنه مشاعرهم ، فوجدت أنه فى أقل من خمس دقائق عُوفى من الصداع خمسة وتسعون بالمائة من الحضور . لقد غيروا تصوراتهم الداخلية للشىء الذى كانوا يرسلون إشارات للعقل لفعله ، لذا، فإن العقل – أصبح الآن يتلقى إشارات جديدة . أما النسبة الباقية والبالغة خمسة في المائة من الحضور، فقد استغرقت خمس

دقائق أخرى كى تصنع تغييرات أكثر تحديداً . وكان أحد الرجال يعانى من صداع نصفى ، ولكنّ حالته تحسنت وعادت إلى طبيعتها .

عندما أصف هذه العملية لبعض الناس ، فإنهم يجدون صعوبة فى تصديق أن بوسعهم القضاء على آلامهم بهذه الصورة السهلة والسريعة . ولكن ، ألم تفعل أنت نفسك هذا - لا شعوريا - مرات كثيرة ؟ هل يمكنك أن تتذكر، ذات مرة، عندما كنت تشعر بالألم ولكنك انشغلت بفعل شىء آخر ، أو أن شيئاً مثيراً حدث لك ، وعندما غيّرت ما كنت تفكر فيه أو تصوره لعقلك ، شعرت أن الألم قد زال ؟ ويمكن أن يتبدد الألم تماما، ولا يعود ثانية إلا إذا بدأت فى تصويره لنفسك . وبمقدورك أن تتخلى بسهولة عن الصداع كما تشاء بقليل من التوجيه الشعورى لتصوراتك الداخلية .

وفى الواقع، فإنك عندما تتعلم الإشارات التى تحقق نتائج معينة فى عقلك سيمكنك أن تجعل نفسك تشعر بأى صورة تريد أن تشعر بها تجاه كل شىء تقريبا .

تحذير أخير : يمكن لمجموعة أكبر من المرشحات الموضوعة على الخبرة الإنسانية أن تتحكم أو تؤثر فى قدرتك على مواصلة التصورات الداخلية الجديدة ، أو حتى قدرتك على صنع التغييرات فى المقام الأول . وهذه المرشحات تتعلق بما نقدره أشد تقدير ، وبالفوائد الشعورية التى قد نحصل عليها من سلوكنا الحالى . وقضية القيم وأهميتها واردة فى فصل بذاتها ، وسوف نناقش المكسب الثانوى اللاشعورى فى الفصل السادس عشر ، فى عملية إعادة التكيف . فإذا ما كان الألم يرسل لك إشارات مهمة حول شىء تحتاج إلى

تغييره فى جسدك ، فإن لم تخاطب حينئذ هذه الحاجة سيكون من المرجح كثيرا أن يعاودك الألم لأنه يفيدك بطريقة مهمة .

بوسعك أن تستخدم ما تعلمته بالفعل حتى الآن فى أن ترفع كثيرا من شأن حياتك وحياة أى شخص تعرفه . هيّا ننظر إلى جانب آخر لطريقة بنائنا لخبرتنا، وهو مكّونٌ مهم يمكّننا من أن نحاكى أى شخص بشكل فعال جدا . فهيّا نبحث ....

الفصل السابع

أصول النجاح

« افعل كل شيء بصورة لائقة ومنظمة »

- ١ الكورنثيات ١٤ : ٤٠

لقد تحدثنا في هذا الكتاب عن اكتشاف كيف يفعل الناس الأشياء ، وذكرنا أن الناس القادرين على تحقيق نتائج متميزة يقومون دائما بأفعال معينة عقلية وبدنية (أشياء داخلية يفعلونها داخل عقولهم ، وأشياء خارجية يفعلونها في العالم من حولهم) فإذا ما قمنا بنفس الأفعال فإننا سنحقق نفس النتائج أو نتائج شبيهة بها . ولكنّ هناك عاملاً آخر يؤثر في النتائج ، وهذا العامل هو ترتيب الأفعال ، الذي يمكنه أن يصنع اختلافاً هائلاً في نوع النتائج التي نحققها .

ما هو الفرق بين (عض الكلب چيم) و« عض چيم الكلب » ؟ وما الفرق بين « يأكل چو جراد البحر» و« يأكل جراد البحر جو » ؟ إن هذه الجمل مختلفة تماما ، لا سيما إذا كنت أنت جيم أو جو . الكلمات هي نفس الكلمات ، إنما الاختلاف يكمن في النّظْم ، أي في طريقة ترتيب الكلمات. ويتحدد معنى

الخبرة من خلال ترتيب الإشارات الصادرة إلى العقل . فالمثيرات هى نفس المثيرات ، والكلمات هى نفس الكلمات ، ولكنَّ المعنى مختلف . وفهْم هذا الأمر مهم جدا إذا كان لنا أن نحاكى - بكفاءة - النتائج التى يحققها الناجحون . فترتيب عرض الأشياء يحدد طريقة تسجيلها فى العقل، وهذا أشبه ما يكون بالأوامر المعطاة للحاسوب . فلو أنك برمجت الأوامر مرتبة ترتيباً صحيحاً ، فإن الحاسوب سيستخدم كل قدراته لتحقيق النتيجة التى ترجوها . وإذا ما برمجت الأوامر الصحيحة بنظام مختلف ، فلن تحصل على النتيجة التى ترغب فيها .

سوف تستخدم كلمة « استراتيجية » لوصف هذه العوامل - أنواع التصورات الداخلية ، والوحدات الحسية الفرعية اللازمة ، والنظام المطلوب - التى تعمل جميعها لتحقيق نتيجة معينة .

ونحن لدينا استراتيجية لإنتاج كل شىء فى الحياة تقريبا ، مثل : الشعور بالحب ، والجاذبية ، والحفز ، والقرار ، وأى شىء آخر . ولو أننا اكتشفنا استراتيجيتنا للحب - مثلا - فإن ذلك سيمكننا من حفز هذه الحالة. ولو أننا اكتشفنا الأفعال التى نقوم بها لاتخاذ قرار وترتيب هذه الأفعال ، حينئذ يمكننا أن نتصف بالحسم فى غضون دقائق لو كنا لسنا كذلك . سنعرف أىَّ الأزرار نضغط ، وكيف نحقق النتائج التى نريدها فى حاسوبنا الحيوى الداخلى .

وأسوق لكم عملية الخبيز كاستعارة لطيفة لمكونات استراتيجيتنا واستخدامها ، فلو أن شخصا بوسعه صنع أحسن كعكة شيكولاتة فى العالم ، فهل يمكنك تحقيق نفس النتائج الخاصة بالجودة ؟ بالطبع، يمكنك ذلك لو أن لديك نفس الوصفة التى لديه . والوصفة ما هى إلا استراتيجية أو خطة معينة لتحديد أىِّ الموارد تستخدم وطريقة استخدامها لتحقيق نتيجة معينة . ولو أنك

تعتقد أننا جميعا لدينا نفس الجهاز العصبى ، إذاً، فأنت تعتقد أننا جميعا لدينا نفس الموارد الكامنة بين أيدينا . إن الاستراتيجية هى كيفية استخدامنا لتلك الموارد وهى التى تحدد النتائج التى نحققها ، وهذا هو القانون الذى يحكم مجال الأعمال أيضا . فربما تكون هناك شركة ذات موارد أكثر ، ولكنَّ الشركة التى ستهيمن على السوق هى التى لديها استراتيجيات للاستخدام الأمثل لهذه الموارد .

إذاً، فما الذى نحتاجه لصنع كعكة بنفس الجودة مثل التى صنعها الخباز الخبير ؟ إنك بحاجة إلى الوصفة ، وبحاجة إلى اتباعها بكل تفاصيلها ، وإذا فعلت ذلك بحذافيره ستحقق نفس النتائج ، حتى وإن كنت لم تخبز مثل هذه الكعكة من قبل أبدا . ولعل الخباز قد أمضى سنوات من التجربة والخطأ قبل تطويره الوصفة النهائية . إنما بوسعك أن تدخر سنوات باتباعك وصفته ، ومحاكاتك ما فعل .

وهناك استراتيجيات للنجاح المالى ، ولخلق صحة جيدة والاحتفاظ بها ، ولشعورك بأنك سعيد ومحبوب طيلة حياتك . فإذا وجدت أناساً حققوا نجاحاً ماليا بالفعل ، أو علاقات مُرْضِية ، فأنت لا تحتاج إلا إلى اكتشاف استراتيجيتهم وتطبيقها حتى تحقق نتائج مماثلة ، وتدخر الكثير من الوقت والجهد . وهذه هى قوة المحاكاة ، فليس من الضرورى أن تجتهد لسنوات كى تفعل هذا .

ما الذى تحتويه الوصفة ويمكِّننا من القيام بالفعل المؤثر ؟ حسنا ، أول الأشياء التى تنص عليها الوصفة هو أىّ المكونات يتطلبها تحقيق النتيجة ؟. أما المكونات التى يتطلبها (خبيز) الخبرة الإنسانية فهى الحواس الخمس .

فكل النتائج الإنسانية تتحقق من خلال استخدام معين للنظم التصويرية البصرية أو السمعية أو الحسية أو الذوقية أو الشمية . ما هى الأشياء الأخرى التى تخبرنا بها الوصفة وتسمح لنا بتحقيق نفس النتيجة التى يحققها صاحب الوصفة ؟ إن الوصفة تخبرنا بالمقادير التى نحتاجها ، وعند محاكاة الخبرة الإنسانية فإننا لا نحتاج فقط إلى معرفة المكونات وحدها بل أيضا إلى معرفة المقدار الذى نحتاجه من كل مكون منها . وفى الاستراتيجيات يمكن اعتبار الوحدات الحسية الفرعية كمقادير ، فهى تحدد لنا بالضبط القدر الذى نحتاجه. على سبيل المثال : كم مقدار المدخلات البصرية ، أو كم مقدار سطوع الخبرة ، وكم تبلغ درجة ظلمتها ، وما مدى قربها ؟ كم تبلغ سرعتها ، وكيف يبدو ملمسها ؟

هل ذلك هو كل ما فى الأمر ؟ لو أنك تعرف ما هى المكونات والمقادير ، فهل يمكنك صنع كعكة بنفس الجودة ؟ كلا ، لن يمكنك ذلك إلا إذا تعرفت أيضا على قواعد الإنتاج ، بمعنى : متى تفعل هذا ، وبأى ترتيب . ماذا سيحدث لو أنك صنعت كعكة ووضعت فى البداية ما يضعه الخباز فى النهاية ؟ هل ستصنع كعكة بنفس الجودة ؟ إننى أشك فى قدرتك على ذلك ، ولكنك إذا استخدمت نفس المكونات وبنفس المقادير بنفس الترتيب ، فستحقق - بالطبع - نتائج مماثلة .

ونحن لدينا استراتيجية لكل شىء ، للحفز ، وللشراء وللحب وللانجذاب لشخص ما . فبعض المتتاليات من مثيرات معينة ستحقق دائما نتيجة معينة . وتشبه الاستراتيجيات الأرقام التى ينفتح بها سرداب مواردك العقلية ، فحتى لو كنت تعلم الأرقام فلن تستطيع فتح القفل إذا لم تستخدمها بالتتابع الصحيح .

ولكنك إذا حصلت على الأرقام الصحيحة والتتابع الصحيح فإن القفل سينفتح في كل مرة . لذا، فأنت في حاجة إلى التوليفة التي ينفتح بها سردابك ، والتوليفات الأخرى التي تنفتح بها سراديب الناس أيضا .

ما هي الوحدات الأساسية التي يتكون منها هذا النظام ؟ إنها الحواس . ونحن نتعامل مع المدخلات الحسية على مستويين ، داخلي وخارجي . والنظام هو طريقة ترتيب وحدات البناء التي يتكون منها ما نشعر به من الخارج وما نصوره لأنفسنا داخليا .

أنت - على سبيل المثال - يمكنك أن تمر بنوعين من الخبرات البصرية . فالأول هو ما تراه في العالم الخارجي ، فعندما تقرأ هذا الكتاب، وتنظر إلى الحروف السوداء على الخلفية البيضاء ، فأنت تمر بخبرة بصرية خارجية . أما النوع الثاني فهو الخبرة البصرية الداخلية . أتتذكر عندما لعبنا في الفصل السابق بالوحدات الحسية والوحدات الحسية الفرعية البصرية في عقلنا ؟ إننا لم نكن هناك حقا لرؤية الشاطىء أو السحب أو الأوقات السعيدة أو المحْبِطة التي كانت مصورة في عقولنا ، ولكننا رأيناها بطريقة بصرية .

نفس الكلام يصدق على الوحدات الحسية الأخرى ، فأنت يمكنك سماع صفير القطار خارج نافذتك ، وهذه هي الخبرة السمعية الخارجية ، أو يمكنك سماع نفس الصوت في عقلك ، وهو ما نسميه الخبرة السمعية الداخلية . وإذا كانت نبرة الصوت هي ما يهمنا ، فذلك ما نسميه سمعياً متعلقاً بالنبرة . ولو كانت الكلمات - أو المعنى - التي ينقلها الصوت هي ما يهمنا ، فذلك ما نسميه سمعياً رقمياً. ويمكنك أن تتحسس ملمس مسند المقعد الذي تجلس عليه،

وذلك هو ما نسميه حسياً خارجياً . أو يمكن أن يخامرك شعور عميق بأن شيئا ما يجعلك تبدو فى حالة حسنة أو سيئة ، وذلك ما نطلق عليه حسيًا داخليا.

وكى نتمكن من عمل وصف لابد أن يكون لدينا نظام لوصف ماذا نفعل ومتى. لذا، فنحن لدينا نظام تدوين لوصف الاستراتيجيات ، فنحن نصور العمليات الحسية بتدوين عبارات مختزلة ، مستخدمين حرف « ب » للبصرية، و« س » للسمعية، و« ح » للحسية ، و« د » للداخلية ، و« خ » للخارجية، و«ن» للنغمية ، و« ر » للرقمية »، وعندما ترى شيئا ما فى العالم الخارجى (بصرى خارجى) ، فإنه يمكن الإشارة إليه بـ« ب خ » . وعندما يخامرك شعور بداخلك، فهو« ح د » . تأمل استراتيجية الشخص الذى تحفزه رؤية شىء« ب خ »، ثم يقول شيئا لنفسه« س د ر » يخلق بداخله شعوراً حافزاً «ح د ». ويمكن تصوير هذه الاستراتيجية بالطريقة التالية : ب خ – س د ر – ح د . وبإمكانك أن تتكلم طوال اليوم مع هذا الشخص حول سبب فعله لشىء ما ، ومن المحتمل ألا تنجح . ولكنك إذا رأيت لهذا الشخص نتيجة، وذكرت له ما سيقوله عندما يراها ، فبإمكانك أن تضع هذا الشخص فى الحالة التى تتوقعها. وسأريك فى الفصل التالى كيف تستنبط الاستراتيجيات التى يستخدمها الناس فى مواقف معينة . أما الآن ، فأنا أريد أن أريك كيف تعمل هذه الاستراتيجيات، ولماذا هى مهمة جدا .

إن لدينا استراتيجيات لكل شىء ، وهى أنماط تصويرية تحقق دائما نتائج معينة . وقليل منّا مَنْ يعرفون كيف يستخدمون تلك الاستراتيجيات شعورياً ، لذا، فنحن ندخل فى حالات متنوعة ونخرج منها معتمدين على نوع الحافز لدينا.

وكل ما تحتاج فعله هو أن تكتشف استراتيجيتك، كى تستطيع خلق الحالة التى ترغبها كما تتوقع بالضبط . وأنت فى حاجة إلى التمكن من معرفة استراتيجيات الآخرين كى تستطيع أن تعرف بالضبط ما يستجيبون له .

على سبيل المثال : هل هناك أسلوب تنظم به دائما خبراتك الداخلية والخارجية لإبرام صفقة معينة ؟ بالتأكيد هناك ، ولعلك لا تعرف هذا الأسلوب ، ولكنً نفس ترتيب الخبرات الذى يجذبك نحو سيارة معينة يجذبك أيضا إلى بيت معين . وهناك مثيرات معينة يمكنها - من خلال التتابع الصحيح - أن تضعك على الفور فى حالة أكثر إقبالا على الشراء . ونحن جميعا لدينا متتاليات نتبعها دائما لخلق حالات وأنشطة معينة . وعرض المعلومات على نسق شخص آخر يعد شكلاً قوياً من أشكال الألفة . وفى الواقع، إنه إذا تم ذلك بنجاح ، فإن تواصلك يصبح لا يقاوم لأنه يحفز تلقائياً استجابات معينة .

ما هى الاستراتيجيات الأخرى ؟ هل توجد استراتيجيات للإقناع ؟ هل من طرق لتنظيم المادة التى تقدمها لشخص ما وتجعلها لا تقاوم ؟. هل هو الحافز ؟ الإغراء ؟ التعلم ؟ الألعاب الرياضية ؟ البيع ؟ نعم بكل تأكيد، ماذا عن الاكتئاب أو السعادة ؟ هل من طرق معينة لتصوير خبرتك بالدنيا فى متتاليات معينة تخلق هذه الانفعالات ؟ نعم بكل تأكيد ، فهناك استراتيجيات للإدارة الجيدة ، وهناك استراتيجيات للإبداع ، وأنت تدخل فى تلك الحالة عندما تثيرك أشياء معينة ، وكل ما يلزمك هو معرفة استراتيجيتك كى تبلغ الحالة التى تريدها بالضبط . وأنت فى حاجة إلى القدرة على اكتشاف الاستراتيجيات التى يستخدمها الآخرون لكى تتمكن من معرفة كيف تعطى الناس ما يريدون .

لذا، فإن ما نحن بحاجة إلى اكتشافه هو التوالى المعين ، أو النظام المعين الذى سيحقق نتيجة أكيدة ، وحالة أكيدة . فلو أنك تستطيع ذلك، ومستعد للقيام بالفعل المطلوب، فبإمكانك أن تخلق عالمك كما تريده . وكل ما تريده - عدا ضروريات الحياة مثل الماء والطعام - إنما هو حالة . وكل ما يلزمك معرفته هو النظام ، أو الاستراتيجية الصحية التى تصل بك إلى هناك .

وقد كانت لى خبرة محاكاة ناجحة مع الجيش الأمريكى ، فقد تم تقديمى لأحد الجنرالات ، و بدأت العمل معه حول «تقنيات الأداء الأمثل » مثل البرمجة اللغوية العصبية (NLP) وأخبرته أننى أستطيع القيام بأى برنامج تدريبى لديه فى نصف المدة ، وأن أزيد كفاءة الأفراد فى أقصر فترة ممكنة . زعم كبيرٌ ، أليس كذلك ؟ لقد أثار كلامى اهتمام الجنرال، ولكنه لم يقتنع ، لذا، فقد تم استئجارى لتعليم مهارات NLP ، وبعد تدريب ناجح من نوع NLP منحنى الجيش عقداً لإعداد البرامج التدريبية، وفى الوقت نفسه أعلّم مجموعة من رجاله كيفية التقليد بنجاح . وكان تحقيق النتائج التى وعدت بها شرطاً لتقاضى راتبٍ

وكان أول مشروع طلبوا منّى تولّيه هو برنامج مدته أربعة أيام لتعليم المجندين الجدد كيفية إطلاق النار من مسدس عيار ٤٥ بمهارة ودقة . وفى الماضى، كانت نسبة سبعين بالمائة فقط من الجنود الذين تلقوا البرنامج هى التى تأهلت فى نهايته ، وقد أخبر أحدهم الجنرال أن هذا أفضل نتيجة يمكن توقعها . عند هذه النقطة، بدأت أتساءل عما ورطت نفسى فيه ، فأنا لم يسبق لى مطلقا أن أطلقت النار ، كما أن هذه الفكرة لم تَرُقْ لى أبداً . وفى الأصل، كنت أنا وچون جريندر شريكين فى المشروع ، لذا، فقد شعرت أننا بوسعنا إتمام المشروع بنجاح ، مع الأخذ فى الاعتبار الخلفية التى لدى چون عن

الرماية . ثم اعتذر جون فجأة - لأسباب عديدة تتعلق بالمواعيد - عن المشاركة فى المشروع . حسنا ، يمكنك تخيل ما حدث لحالتى ! وعلاوة على ذلك، فقد سمعت إشاعة تقول : إن رجلين فى مجموعة التدريب كانا يعتزمان فعل أى شىء لإفساد عملى لأنهما كانا يحقدان عليّ بسبب المبلغ الذى كنت سأتقاضاه، وكانا يعتزمان تلقينى درسا . فماذا فعلت وأنا بلا معرفة سابقة عن الرماية ، وبعد فقدانى المعين (جون جريندر) ، ومع علمى أن هناك من يحاول إفشال المشروع ؟

فى البداية، أخذت صورة الفشل العملاقة التى كنت أصنعها فى عقلى وجعلت حجمها صغيرا ، ثم شرعت فى عمل مجموعة جديدة من التصورات حول ما يمكننى فعله . وغيّرت أنظمتى الاعتقادية من « أفضل فرد فى الجيش لا يمكنه تنفيذ ما يطلبون ، لذا، فمن الواضح أننى لن يمكننى ذلك » إلى « إن مدربى الرماية هم الأفضل فى مجالهم ، ولكنهم لا يعلمون شيئا مطلقا أو يعلمون القليل عن أثر التصور الداخلية فى الأداء ، أو كيفية محاكاة استراتيجيات أفضل الرماة » . وبعد أن وضعت نفسى فى حالة من سعة الحيلة، أبلغت الجنرال بأننى أريد منه أن يتيح لى الاتصال بأفضل رماته لكى أتعرف بدقة على ما يفعلونه - من أفعال ذهنية وبدنية - كى يصيبوا أهدافهم بدقة وبنجاح . وعندما تعرفت على « الفرق الذى يصنع التميز » تمكنت من تعليمه للجنود فى وقت أقل ، وحققت النتائج المرجوة .

لقد اكتشفت أنا وفريق المحاكاة المعتقدات الرئيسية التى يشترك فيها أفضل الرماة فى العالم، وقارنت بينها وبين المعتقدات التى يؤمن بها الجنود الذين لم يتمكنوا من الرماية بنجاح ، ثم بعد ذلك، تعرفت على النظام العقلى

والاستراتيجيات التى يشترك فيها أمهر الرماة، وحاكيتها كى أتمكن من تعليمها لرامٍ يطلق النار لأول مرة . وكان النظام ثمرة لآلاف، وربما مئات الآلاف من الرميات ، وللتغييرات الطفيفة فى أساليبهم . ثم قلّدت مكونات فسيولوجيتهم الأساسية .

وعقب اكتشاف الاستراتيجية المثلى لتحقيق النتيجة المسماة بالرماية الفعالة، قمت بإعداد دورة تدريبية مدتها يوم ونصف للرماة الجدد . فماذا كانت النتائج ؟ عندما تم اختبار الجنود بعد فترة أقل من يومين ، بلغت نسبة من تأهل منهم مائة بالمائة ، وبلغ عدد من تأهلوا على أعلى مستوى - أى بدرجة خبير - ثلاثة أضعاف من تأهلوا عقب الدورة المعيارية التى تبلغ مدتها أربعة أيام . ومن خلال تعليمى لهؤلاء المستجدين كيف يرسلون لعقولهم نفس الإشارات التى يعطيها الخبراء لعقولهم ، جعلنا منهم خبراء فى أقل من نصف المدة . ثم أخذت الرجال الذين حاكيتهم - وهم أمهر رماة البلاد - وعلمتهم كيف يعززون استراتيجياتهم، وبعد ساعة، كانت النتيجة كالآتى : أحرز رجل أهدافاً تفوق ما أحرزه فى ستة شهور ، وحقق آخر رميات صائبة أكثر مما حققه فى أى مسابقة فى الفترة الأخيرة ، فكافأ المدرب الرجلين على حسن بلائهما . وقد قال الكولونيل للجنرال عن هذه العملية : إنها أول تقدم كبير يحرز فى مجال الرماية بالمسدس منذ الحرب العالمية الأولى .

ومقصدى هنا أن تدرك أنه حتى عندما لا تكون لديك أي معلومات - أو قدراً قليلاً منها - عن شىء ما ، وحتى عندما تبدو الظروف مستحيلة، فبوسعك اكتشاف ما يفعله النموذج وتحاكيه إذا كان لديك نموذج ممتاز لكيفية تحقيق نتيجة، وبذلك يمكنك تحقيق نتائج مماثلة فى وقت أقل كثيرا مما توقعت .

هناك استراتيجية أكثر بساطة يستخدمها الرياضيون لتقليد أمهر من فى مجالهم . فلو أنك تريد تقليد خبير التزحلق يمكنك أن تبدأ بالمشاهدة الدقيقة لمعرفة أسلوبه (ب خ) . فيتحرك جسدك فى نفس الحركات (ح خ) حتى تبدو وكأنها جزء منك (ح د) (إذا كان قد سبق لك مشاهدة التزحلق ، فلعلك فعلت ذلك على غير رغبتك . وعندما يريد المتزحلق الذى تشاهده أن يستدير ، تستدير أنت بدلا منه كما لو كنت أنت الذى تتزحلق) وبعد ذلك، ستشعر برغبة فى صنع صورة داخلية لخبير يتزحلق (ب د) . لقد انتقلت من الصورة البصرية الخارجية إلى الصورة الحسية الداخلية . حينئذ ستصنع صورة بصرية داخلية جديدة ، وهى هذه المرة صورة منفصلة لك وأنت تتزلج (ب د) سيكون الأمر أشبه بمشاهدة فيلم يصورك وأنت تقلّد الشخص الآخر بأقصى دقة ممكنة . بعد ذلك، ستخطو خطوة داخل الصورة وتجرب - بطريقة متصلة - كيف يبدو أداؤك لنفس الفعل بنفس طريقة أداء الخبير (ح د) . ستكرر ذلك حتى تشعر بالارتياح لفعلك إياه ، وبالتالى، تكون قد زودت نفسك بالاستراتيجية العصبية المعينة التى تساعدك على الحركة والأداء على أعلى المستويات . حينئذ ستجرب فعل ذلك فى دنيا الواقع (ح خ) .

ويمكنك وضع نظام هذه الاستراتيجية كالآتى : ب خ - ح خ - ح د - ب د - ب د - ح د - ح خ - . وهذه واحدة من مئات الطرق التى يمكنك بها تقليد شخص ما . تذكّر أن هناك طرقاً عديدة لتحقيق النتائج، ولكن، لا توجد طرق صحيحة أو طرق خاطئة ، إنما توجد طرق فعالة وأخرى غير فعالة لتحقيق رغباتك .

من الواضح أنه يمكنك تحقيق نتائج أكثر دقة من خلال الحصول على معلومات أكثر صحة ودقة عن كل الأشياء التى يفعلها أحد الأشخاص لتحقيق

نتيجة . ومن وجهة نظر مثالية، فإنك لدى تقليدك شخصا ما سوف تقلد أيضا خبرته الداخلية ، وأنظمته الاعتقادية ، ونظامه الأساسى . ومع ذلك ، فمن مجرد مشاهدتك أحد الأشخاص يمكنك تقليد قدر كبير من فسيولوجيته . وتعتبر الفسيولوجيا (سنتكلم عنها فى الفصل التاسع) العامل الآخر الذى يخلق الحالة التى نحن فيها ، وبالتالى، أنواع النتائج التى نحققها .

ويُعَدُّ كل من التعليم والتعلم من المجالات المهمة التى يشكل فيها فهم الاستراتيجيات والنظام فارقاً أساسياً. لماذا « لا يستطيع » بعض الأطفال التعلُّم ؟ أنا مقتنع أن هناك سببين . أولهما : إننا غالبا لا نعرف الاستراتيجية الأكثر فاعلية لتعليم شخص أمرا ما . ثانيهما : إن المعلمين نادرا ما تكون لديهم فكرة دقيقة عن كيفية تعليم الأطفال على اختلافهم . ولتتذكر أننا جميعا لدينا استراتيجيات ، وإذا لم تكن على دراية باستراتيجية التعلم لدى شخص ما، فسوف تصادف الكثير من المشكلات فى محاولتك تعليمه .

على سبيل المثال : هناك بعض الناس يتهجون الكلمات بطريقة سيئة ، فهل ذلك يرجع لكونهم أقل ذكاء ممن يتهجون بطريقة جيدة ؟ كلا ، فعملية الهجاء السليمة ربما مرتبطة أكثر بترتيب أفكارك ، بمعنى كيفية تنظيمك للمعلومات فى سياق معين وتخزينها واسترجاعها . و إذا كنت قادراً على تحقيق نتائج متسقة، فإن ذلك يتوقف على ما إذا كان نظامك العقلى الحالى يدعم المهمة التى طلب من عقلك القيام بها . وأيا كان ما رأيت أو سمعت أو شعرت فهو مخزون فى عقلك . وقد أظهرت المشروعات البحثية العديدة أن الإنسان فى حالة غيبوبة التنويم المغناطيسى يمكنه تذكّر (وهذا هو الوصول) الأشياء التى لم يكن قادراً على تذكّرها فى حالة الوعى .

فلو أنك لا تستطيع الهجاء بشكل سليم ، فإن المشكلة تكمن فى الطريقة التى تصور بها الكلمات لنفسك . إذاً، ما هى أفضل استراتيجية للهجاء ؟ إنها ليست استراتيجية حسية بالطبع ، فمن الصعب أن تحس بكلمة . كما أنها ليست سمعية ، لأن هناك كلمات كثيرة جدا لا يمكنك النطق بها بنجاح . إذاً ، ما الذى تستلزمه عملية الهجاء؟ إنها تستلزم القدرة على تخزين الحروف البصرية الخارجية بنظام معين . والطريق إلى تعلم الهجاء يتمثل فى أن تصنع صوراً بصرية يمكن الوصول إليها فى أى وقت .

وليس السبيل إلى تعلم هجاء كلمة صعبة هو ترديد الحروف مرة تلو أخرى ، إنما عن طريق تخزين الكلمة كصورة فى عقلك . فى الفصل التالى، سوف نتعلم بعض الطرق التى يتوصل بها الناس إلى الأجزاء المختلفة من عقولهم . نذكر مثلا أن باندلر وجريندر – مؤسسي NLP – (البرمجة اللغوية العصبية) اكتشفا أن المكان الذى نحرك أعيننا نحوه يحدد أى أجزاء جهازنا العصبى يمكننا الوصول إليه بسهولة، وسنتعرف – فى الفصل التالى ، بالتفصيل – على «إشارات الوصول » . أما الآن ، فعليك أن تلاحظ أن معظم الناس يتذكرون الصور البصرية أكثر من خلال النظر إلى أعلى والنظر إلى يسارهم . وأفضل طريقة لهجاء كلمة صعبة هو أن تضع الكلمة فى مكان عالٍ إلى يسارك وتصنع صورة بصرية واضحة لها .

عند هذه النقطة، أنا فى حاجة إلى إضافة مفهوم آخر ، ألا وهو التقطيع . بشكل عام ، فإن المرء له القدرة على معالجة من خمس إلى تسع قطع من المعلومات معالجة شعورية فى وقت واحد . ويمكن لأولئك الذين يتعلمون بسرعة أن يتقنوا أكثر المهام تعقيدا لأنهم يقطعون المعلومات إلى أجزاء صغيرة، ثم

يعيدون تجميعها إلى هيئتها الكاملة الأولى . فالسبيل إلى تعلُّم كلمة صعبة هو أن تقطعها إلى أجزاء صغيرة ، وتكتبها على قصاصة ورق ، وترفعها عاليا وتضعها إلى يسار عينيك . انظر إلى أجزاء منها، ثم اغمض عينيك وشاهدها فى عقلك . استمر فى فعلك هذا أربع أو خمس أو ست مرات حتى يمكنك تغميض عينيك ورؤية هذا الجزء بوضوح . فى المرة التالية، خُذْ القطعة الثانية وألق نظرة خاطفة على الحروف ، وتابع نفس العملية معه ، ثم مع الجزء الثالث ، حتى تتمكن من اختراق صورة كاملة للكلمة فى عقلك . لو أن لديك صورة واضحة ، فربما يخامرك شعور (حسّى) بأنها صحيحة إملائيا . حينئذ، ستكون قادرا على رؤية الكلمة بوضوح وهجائها ليس إلى الأمام فقط ، إنما بطريقة عكسية . جرّب ذلك . قُمْ بهجاء كلمة صعبة ، ثم قُمْ بهجاء نفس الكلمة بطريقة عكسية . وعندما تفعل ذلك سوف تذكر هجاء الكلمة إلى الأبد ، وأنا أضمن لك ذلك . ويمكنك فعل ذلك مع أى كلمة وتصبح متهجياً ممتازاً ، حتى إن كنت تصادف متاعب فى عملية هجاء اسمك فى الماضى .

والجانب الآخر من جوانب التعلُّم ، هو اكتشاف استراتيجيات التعلُّم التى يفضلها الآخرون . وكما لاحظنا فيما سبق أن كل إنسان لديه نظام عصبى معين ، فإن لديه منطقة عقلية معينة يستخدمها كثيرا . ولكننا نادرا ما نتوصل إلى القوة الكامنة لدى الفرد لحثه على التعلم ونفترض أن الجميع يتعلمون بطريقة واحدة .

دعنى أسوق لك مثالا . جاءنى شاب منذ وقت ليس بالبعيد ، مصطحباً معه تقريراً من ست صفحات ونصف الصفحة يشير إلى أنه مصاب بالعمى القرائى فلم يستطع تعلّم الهجاء، وواجه مشكلات أثناء الدراسة . لقد علمت من فورى

أنه يفضل معالجة قدر كبير من خبرته حسيا . وعندماتعرفت على كيفية معالجته للمعلومات أصبحت فى وضع يمكّننى من مساعدته . كان هذا الشاب ذا قدرة عظيمة على فهم الأشياء التى يحسها ، ولكنَّ القدر الأعظم من العملية التعليمية القياسية يعتمد على الوسائل البصرية والسمعية . ولم تكن مشكلته خاصة بالتعلم ، ولكنها كانت خاصة بعدم القدرة على تعليمه بالطريقة التى تساعده على إدراك المعلومات واختزانها واسترجاعها .

كان أول شىء فعلته أن أخذت التقرير ومزقته ، وأخبرت الشاب أن التقرير «مجرد كلام سخيف » . فلفت ذلك انتباهه، لأنه كان يتوقع منى نفس السيل من الأسئلة . ولكن على العكس من ذلك ، فقد بدأت الكلام معه عن الطرق العظيمة التى يستخدم بها جهازه العصبى وقلت له : « أراهن على أنك تجيد ممارسة الرياضة » . فأجابنى قائلا : « نعم ، أنا أجيد ذلك » ، وقد تبين لى بعد ذلك أنه بارع فى رياضة ركوب الأمواج . فتكلمنا قليلا عن هذه الرياضة ، فامتلأ من فوره بالإثارة والاهتمام، وشعر بالنجاح . وكان فى حالة أكثر تقبلا من أى وقت رأه معلموه ، فشرحت له أن لديه ميلا لتخزين المعلومات عن طريق حسى ، وأن الحياة قد حبته بمميزات عظيمة ، ولكنّ أسلوبه فى التعلُّم جعل من الصعب عليه هجاء الكلمات ، لذا، فقد أريته كيف يفعل ذلك بطريقة بصرية، وتعاملت مع وحداته الحسية الفرعية لتعطيه شعورا تجاه عملية الهجاء يماثل شعوره تجاه ركوب الأمواج . وفى غضون خمس عشرة دقيقة، جعلته يتهجى مثل صبى بارع للغاية .

ماذا عن الأطفال غير القادرين على التعلُّم ؟ قلت مراراً : إن هؤلاء الشبان لديهم إعاقة خاصة بالاستراتيجية أكثر من كونهم غير قادرين على التعلُّم ، فهم

يحتاجون إلى تعلُّم كيف يستخدمون مواردهم . وقد علّمت هذه الاستراتيجيات لمعلمة تعمل فى مدرسة لتعليم الصبية المعاقين الذين تتراوح أعمارهم بين الحادية عشرة و الرابعة عشرة . ولم يكن هؤلاء الصبية قد حققوا نسبة أعلى من سبعين بالمائة ، ويقع معظمهم فى الفئة بين خمس وعشرين إلى خمسين بالمائة. لقد أدركت المعلمة سريعا أن تسعين بالمائة من تلاميذها « المعاقين » لديهم استراتيجيات سمعية وحسية خاصة بعملية الهجاء . وفى غضون أسبوع من استخدامها لاستراتيجيات الهجاء الجديدة ، أحرز تسعة عشر تلميذاً من جملة ستة وعشرين تلميذا نتيجة بلغت مائة بالمائة ، وأحرز اثنين نتيجة بلغت تسعين بالمائة ، وبلغت نتيجة اثنين آخرين ثمانين بالمائة ، بينما بلغت نتيجة الثلاثة المتبقين سبعين بالمائة . وتقول المعلمة : إنَّ تحولاً كبيراً قد حدث فى المشكلات السلوكية ، فقد اختفت هذه المشكلات كما لو كان ذلك بفعل السحر . وستقدم المعلمة هذه المعلومات عما قريب لإدارة المدرسة ليتم تبنيها فى مدارس منطقتها.

إننى مقتنع بأن واحدة من أعظم المشكلات التى تواجه العملية التعليمية هى أن المعلمين ليسوا على دراية باستراتيجيات تلاميذهم . وهم لا يعرفون توليفة الأرقام التى تنفتح بها سراديب عقول هؤلاء التلاميذ . ربما تكون توليفة هذه الأرقام ٢ من جهة الشمال و ٢٤ من جهة اليمين ، بينما المعلم يحاول استخدام ٢٤ من جهة اليسار و ٢ من جهة اليمين . وحتى وقتنا هذا، نجد أن عمليتنا التعليمية تتجه إلى ما ينبغى على التلاميذ تعلُّمه ، وليس إلى أفضل طريقة لتعلُّمهم إياه . ونحن نتعلم من « تقنيات الأداء الأمثل » الاستراتيجيات المعينة التى يستخدمها الناس على اختلافهم للتعلُّم ، وأيضا يعلمنا الكتاب أفضل الطرق لتعلُّم موضوع معين مثل عملية الهجاء .

هل تعلم كيف تمكن آلبرت أينشتين من تصور النظرية النسبية ؟ لقد قال : إن أحد الأشياء المهمة التى ساعدته يتمثل فى قدرته على تصور « كيف سيكون الحال إذا ما امتطى شخص حزمة ضوئية ؟ » والشخص الذى لا يمكنه رؤية الشىء نفسه فى عقله سيصادف مشكلة فى تعلُّمه طبيعة النسبية . لذا ، فإن أول شىء كان لابد له أن يتعلمه هو أكثر الطرق فاعلية لإدارة عقله ، وهذا بالضبط موضوع « تقنيات الأداء الأمثل » ، فهى تعلِّمنا كيف نستخدم أكثر الاستراتيجيات فاعلية لتحقيق النتائج التى نريدها بأقصى سرعة وسهولة .

ونفس المشكلات التى نجدها فى التعليم تكاد توجد فى كل المجالات الأخرى . استخدم الأداة الخطأ أو التتابع الخطأ وستحصل على النتيجة الخطأ. استخدم الشىء الصحيح وستحقق المعجزات . وتذكّر أن لدينا استراتجية لكل شىء ، فإذا كنت بائعا ، هل ستفيدك معرفة استراتيجية الشراء التى يتبعها زبونك ؟ نعم وبكل تأكيد ستفيدك . فإذا كان الزبون يعتمد بشكل أساسى على المثيرات الحسية ، فهل تريد أن تبدأ بإطلاعه على الألوان الجميلة للسيارات التى يتفرج عليها ؟ أنا لا أحبذ ذلك ، إنما أُفضل أن أهاجمه بشعور قوى ، وأجعله يجلس خلف عجلة القيادة ، ويلمس فراش مقاعد السيارة ، وينتقل ببطء إلى المشاعر التى ستنتابه وهو يمر بالسيارة عبر الطريق المفتوح . وإذا ما كان الزبون يتأثر بصرياً ، ابدأ معه بالألوان والخطوط والوحدات الحسية الفرعية البصرية الأخرى التى تخضع لاستراتيجيته .

إذا كنت تعمل مدرباً ، فهل سيكون مفيداً أن تعرف ما الذى يحفز اللاعبين على اختلافهم؟ ، وأى أنواع المثيرات ذات فاعلية أكثر لجعلهم فى أحسن حالات سعة الحيلة ؟ هل تريد أن تتمكن من توزيع مهمات معينة عليهم مثلما فعلت مع

أمهر الرماة فى الجيش الأمريكى ؟ نعم بلا شك ، فكما أن هناك طريقة لتكوين جزىء الحامض النووى، وكما أن هناك طريقة لبناء جسر ، فهناك نظام هو الأمثل للقيام بكل عمل ، وهناك استراتيجية يستخدمها الناس باستمرار لتحقيق النتائج التى يريدونها .

لعل بعضكم يقول فى نفسه : « حسنا ، هذا عظيم كأنك تقرأ الأفكار ، ولكنى لا أستطيع أن أتعرف على استراتيجيات الحب لدى الناس بمجرد النظر إليهم . ولا يمكننى التحدث إلى شخص لبضع دقائق وأتعرف على ما يحفزه للشراء أو لفعل أى شىء آخر » . إن السبب فى عدم معرفتك ذلك هو عدم معرفتك عما تبحث أو كيف تحصل عليه . فلو أنك تطلب أى شىء – تقريبا – فى الدنيا بالطريقة الصحيحة ، وبالتزام واقتناع كافيين ، فإنك ستحصل عليه. فهناك بعض الأشياء التى تتطلب إيماناً وعزماً لتحقيقها ، أى أن بوسعك الحصول على هذه الأشياء ، ولكن بعد عمل شاق . والاستراتيجيات أمر سهل ، فبوسعك استنباط استراتيجيات شخص ما فى غضون دقائق . وفى الفصل المقبل، سوف نتعلم ....

الفصل الثامن

الطريق إلى استنباط استراتيجيات الآخرين

« قال الملك بصوت جاد ورزين : ابدأ حيث البداية، واستمر حتى تصل إلى النهاية ، وعندئذ توقف ».

لويس كارول

مغامرات آليس فى بلاد العجائب

هل سبق لك أن رأيت صانع أقفال أثناء عمله ؟ إن الأمر يشبه السحر ، فهو يعبث بأحد الأقفال ويسمع أشياء لا تسمعها ، ويرى أشياء لا تراها ، ويشعر بأشياء لا تشعر بها ، وبطريقة ما، يتمكن من الوصول إلى التوليفة التى تنفتح بها إحدى الخزانات.

يعمل خبراء الاتصال الجماهيرى بنفس الطريقة ، فأنت تستطيع معرفة النظام العقلى لأى شخص ، ويمكنك أن تصل إلى التوليفة التى ينفتح بها سرداب عقل هذا الشخص، أو عقلك أنت عن طريق التفكير مثلما يفعل صانع

الأقفال الماهر . عليك أن تتطلع إلى الأشياء التي لم تكن تراها من قبل ، وأن تستمع إلى الأشياء التى لم تكن تسمعها من قبل ، وتشعر بالأشياء التى لم تكن تشعر بها من قبل ، وتوجه الأسئلة التى لم تعرفها من قبل . وإذا ما فعلت ذلك بإجادة واهتمام ، فسيمكنك استنباط استرتيجيات أى شخص فى أى موقف . يمكنك أن تتعلم كيف تُعطي الناس ما يريدونه بالضبط ، ويمكنك أن تعلِّمهم كيف يفعلون نفس الشىء لأنفسهم .

إن السبيل إلى استنباط الاستراتيجيات هو معرفة أن الناس سيخبرونك بكل شىء تحتاج إلى معرفته عن استراتيجياتهم ، وسيخبرونك بذلك شفهياً وبطريقة حركات أجسادهم، وسيخبرونك أيضا بذلك عن طريق استخدامهم لعيونهم ، ويمكنك تعلُّم قراءة أفكار شخص بنفس المهارة التى تتعلم بها قراءة خريطة أو كتاب . تذكر أن الاستراتيجية مجرد نظام معين للتصورات البصرية والسمعية والحسية والشمِّية والتنوقية التى تحقق نتيجة معينة، كل ما تحتاج فعله و أن تجعل الناس يعايشون استراتيجيتهم ، ويلاحظون بدقة ما يفعلونه كى يعيدوا معايشتها .

ولابد لك من معرفة ما تبحث عنه قبل محاولتك استنباط الاستراتيجيات بمهارة ، ولابد أن تعرف الخيوط التى تدلك على الجزء الذى يستخدمه الشخص من جهازه العصبى فى لحظة معينة . ومن المهم أيضا أن تتعرف على الميول الشائعة لدى الناس ، والتى يستخدمونها لخلق المزيد من الألفة والنتائج . فعلى سبيل المثال : تجد الناس يميلون إلى استخدام جزء معين من جهازهم العصبى أكثر من الأجزاء الأخرى ، وقد يكون هذا الجزء بصريا أوسمعياً أو حساً .

وكما أن هناك من الناس من يستخدم يده اليمنى ، وهناك مَنْ يستخدم يده اليسرى ، فإن الناس عادة ما يفضلون إحدى الطرق على غيرها .

ولكن ، قبل استنباط استراتيجات شخص ما ، نحن بحاجة إلى التعرف على جهازه التصويرى الأساسى . فأولئك الذين يعتمدون على البصر بشكل أساسى عادة ما يرون العالم فى هيئة صور ، ويبلغ شعورهم بقوتهم مداه عن طريق استخدام الجزء البصرى من مخهم . وعادة ما تجد الناس البصريين يتحدثون بسرعة لأنهم يحاولون مواكبة الصور التى فى مخهم . وهم لا يهتمون بكيفية نطقهم للكلمات؛ لأنهم يحاولون وضع الكلمات على الصور لا غير . ويميل هؤلاء إلى الحديث مستخدمين استعارات بصرية ، وهم يتحدثون عن كيفية رؤيتهم للأشياء ، وأى الأنماط التى تظهر فى مجال رؤيتهم ، وما إذا كانت الأشياء تبدو ساطعة أم قاتمة .

أما أولئك الذين يعتمدون على السمع بشكل أساسى ، فيميلون إلى انتقاء الكلمات التى يستخدمونها فى حديثهم ، وتجدهم ذوى أصوات رنانة ، وحديثهم يتميز بالبطء ، وأكثر إيقاعية ، وأكثر دقة ، وهم يعتنون بشدة بما يقولون نظراً لأنّ الكلمات تعنى لهم الكثير ، (وهم عادة يقولون أشياء مثل : « يبدو لى أن هذا صحيح »، أو « إنى أسمع ما تقول »، أو « اتضح كل شىء » .

وبالنسبة لأولئك الذين يعتمدون على الحس فتجدهم أكثر بطئاً ، وتكون استجابتهم الأساسية للمشاعر، وعادة ما تكون أصواتهم عميقة ، وكلماتهم تأتى ببطء . وتجدهم يستخدمون استعارات من العالم الطبيعى .

ولدى كل شخص عناصر من هذه الأساليب الثلاثة كلها ، ولكنّ معظم الناس لديهم نظام واحد هو الغالب . وعند محاولتك التعرف على استراتيجيات الناس كى تفهم كيف يصنعون قراراتهم ستكون بحاجة أيضا إلى معرفة نظامهم التصويرى الأساسى كى تستطيع عرض رسالتك بطريقة تصل إلى المخاطب . فلو أنك تتعامل مع شخص ذى توجه بصرى ، فالأمر هنا لا يتطلب منك أنْ تتهادى ببطء وتأخذ نفساً عميقاً ، وتتحدث ببطء شديد لأنك بذلك ستصيبه بالجنون . عليك الآن أن ترفع صوتك حتى تتناسب رسالتك مع طريقة عمل عقله.

ويمكن أن يتولد لديك انطباع فورى بأى الأنظمة التى يستخدمها الناس بمجرد مشاهدتهم والاستماع إلى ما يقولون . أما البرمجة اللغوية العصبية ، فهى تستخدم مؤشرات أكثر تحديداً لما يدور بعقل أحد الأشخاص .

لقد قيل – منذ وقت طويل – : إن العيون هى النوافذ المطلة على الروح ، ومع ذلك ، فنحن لم نتعرف على مدى صحة هذا القول إلا مؤخرا ، وهو لا يحتوى على شيء خارق للطبيعة . فمن خلال الملاحظة الدقيقة ، ومشاهدة عيون شخص ما ، يمكنك على الفور أن ترى أى الأنظمة التصورية يُستخدم فى وقت معين ، وهل هو نظام بصرى أم سمعى أم حسى .

أجب على هذا السؤال : ما لون الشموع التى كانت على كعكة عيد ميلادك الثانى عشر ؟ أمامك دقيقة كى تتذكر .. للإجابة على هذا السؤال ، ينظر تسعون بالمائة منا إلى أعلى جهة اليسار ، وهذا هو المكان حيث يصل إليه من يستخدمون يدهم اليمنى ، وبعض ممن يستخدمون يدهم اليسرى إلى الصور التى يتذكرونها. وإليك سؤالاً آخر : كيف سيكون شكل ميكى ماوس وهو ملتح ؟

أمامك دقيقة لتتصور هذا . لعل عينك هذه المرة اتجهت إلى أعلى جهة اليمين . هذا هو المكان حيث يصل الناس إلى الصور التكوينية . لذا ، من الممكن أن تعرف ماهية النظام الحسى الذى يصل إليه الناس من مجرد النظر إلى أعينهم، ومن خلال قراءتك لأعينهم ، يمكنك قراءة استراتيجياتهم . ولتتذكر أن الاسترتيجية هى تتابع من التصورات الداخلية يسمح للمرء بإنجاز عمل معين. فالتتابع يخبرك بكيفية ما يفعله شخص ما .احفظ الرسومات التوضيحية التالية حتى تستطيع فهم المفاتيح الموصلة إلى العين .

اجرِ محادثة مع شخص ما ، لاحظ حركات عينيه ، وجّه إليه أسئلة تطلب منه أن يتذكر الصور والأصوات والمشاعر . إلى أى اتجاه تنظر عينه عند الإجابة على كل سؤال ؟ تحقق من أن الرسومات التوضيحية مفيدة .

وإليك بعضا من أنماط الأسئلة التى يمكنك توجيهها كى تحصل على نوع معين من الاستجابات .

نوع الاستجابة :	السؤال
صور بصرية متذكرة	« كم عدد النوافذ فى منزلك ؟ »، « ما هو أول شىء تراه عند استيقاظك صباحا؟» ، « كيف كان يبدو صديقك وأنت فى السادسة عشرة من عمرك ؟» ، «ما هى أكثر الغرف ظلمة فى بيتك ؟» ، «مَنْ هو أقصر أصدقائك شَعْراً ؟ » ، ما لون أول دراجة اشتريتها ؟ » ، « ما هو أصغر حيوان رأيته فى آخر رحلة لك إلى حديقة الحيوان ؟ » ، « ما هو لون شعر أول معلميك ؟ » ، «فكّر فى كل الألوان المختلفة فى حجرة نومك »
صور تكوينية	« كيف ستبدو بثلاث عيون ؟» ، « تخيل رجل شرطة له رأس الأسد وذيل الأرنب وأجنحة النسر » ، «تخيل أن الأفق فوق مدينتك يمتلىء بأعمدة الدخان » ، « هل يمكنك أن تتخيل نفسك بشعر ذهبى » .
سمعية من الذاكرة	« ما هو أول شىء قلته اليوم ؟ » ، « ما هو أول شىء قاله لك شخص ما اليوم ؟ » ، « اذكر واحدة من أغانيك المفضلة عندما كنت صغيرا » ، « أىُّ أصوات الطبيعة تفضل ؟ » ، « انصت إلى شلال صغير فى يوم هادىء من أيام الصيف » ، « انصت إلى أغنيتك المفضلة » ،

« أىُّ الأبواب فى منزلك ينغلق بصوت أعلى ؟ » ، «أيهما أهدأ : انغلاق باب السيارة ، أم باب حقيبتها ؟ » ، « مَنْ صاحب أجمل صوت من معارفك ؟ »

سمعية تكوينية

« لو أنك ستوجه سؤالاً من أسئلة توماس جيفرسون وابراهام لينكولن وجون إف. كيندى رؤساء الولايات المتحدة الأمريكية السابقين ، فأىُّ سؤال ستوجه ؟ »، «بماذا ستجيب لو أن أحداً سألك عن كيفية القضاء على احتمال نشوب حرب نووية ؟» ، « تصور أن صوت بوق السيارة أصبح مثل صوت الناى »

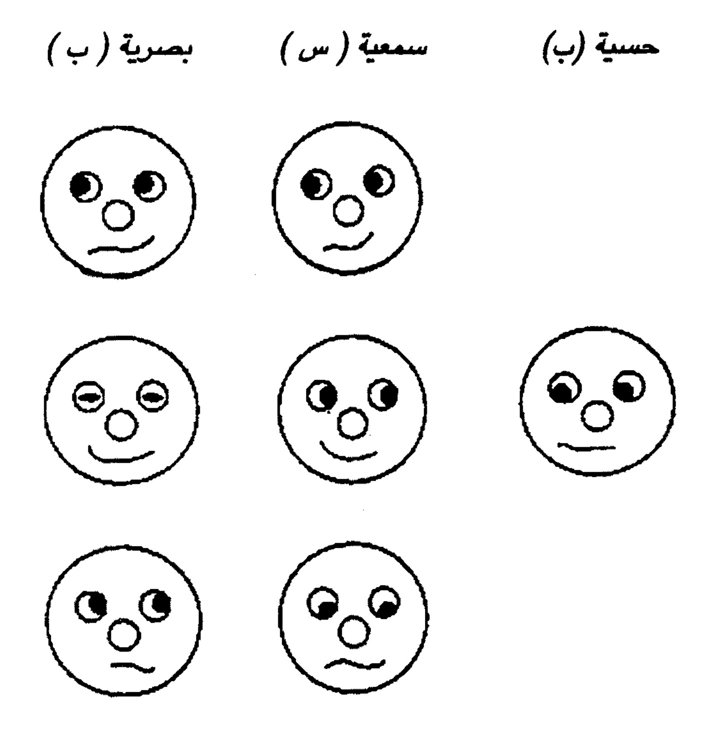
حوار داخلى سمعى

« ردد هذا السؤال لنفسك داخليا : ما هو الشىء الأكثر أهمية لى فى حياتى الآن ؟ » .

كلمات حسية

« تخيل الشعور بذوبان الثلج فى يدك » « كيف كان شعورك هذا الصباح بعد نهوضك من فراشك مباشرة ؟»، تخيل الشعور بكتلة خشبية تتحول إلى حرير » ، « ما مدى برودة مياه المحيط عندما اختبرتها لآخر مرة ؟ » ، «ما هى السجادة الأكثر نعومة فى بيتك ؟ » ، « تخيل الاستعداد للاغتسال بماء ساخن » . « تخيل شعورك عندما تمرر يدك على قطعة خشنة من لحاء الشجر ومنها إلى قطعة لينة وباردة من الطحلب » .

عندما يقوم الناس بتصور المعلومات داخلياً ، فإنهم يحركون أعينهم ، حتى وإن كانت هذه الحركة طفيفة . وما يلى ينطبق على أى شخص منظم بشكل طبيعى ، ويستخدم يده اليمنى ، أما المتتاليات الناشئة فتكون ترتيبية . (ملاحظة : هناك بعض الناس منظمون بأسلوب معكوس من اليمين إلى الشمال)



يمكن لحركة العين أن تساعدك على معرفة كيف يصور المرء داخلياً عالمه الخارجى . ويعد تصوير المرء الداخلى للعالم الخارجى مثل « الخريطة » التى تظهر حقيقته ، ولكل منا خريطته الفريدة .

فعلى سبيل المثال ، إذا تحركت عينا الشخص إلى أعلى جهة اليسار ، فهو قد تصور شيئا ما من ذاكرته ، أما إذا اتجهت عيناه نحو الأذن اليسرى ، فهو استمع إلى شىء ما ، وعندما تتحرك العينان إلى أسفل وإلى جهة اليمين ، فإن الشخص يصل إلى الجزء الحسى من جهازه التصويرى .

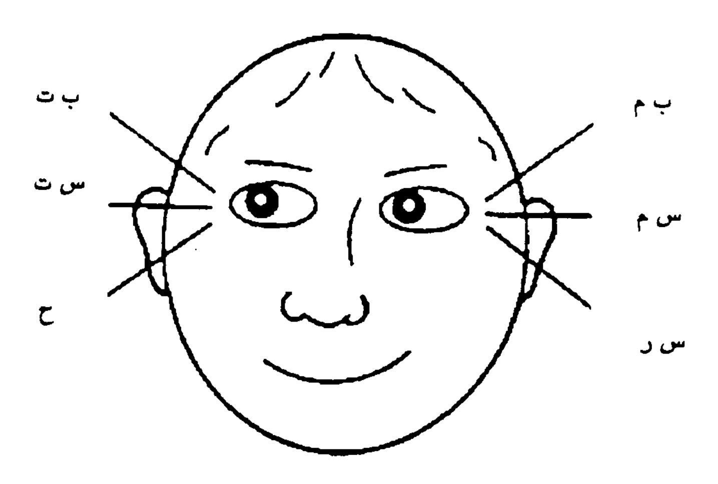
وبنفس الطريقة ، فإنك إذا واجهت صعوبة فى تذكر شىء ما ، فربما يرجع ذلك إلى عدم تحريك عينيك إلى موضع لا يتيح لك الوصول إلى المعلومات التى تحتاجها . وإذا ما كنت تحاول تذكر شىء رأيته منذ بضعة أيام ، فإن النظر إلى أسفل جهة اليمين لن يساعدك على رؤية تلك الصورة . ولكنك إذا ما نظرت إلى أعلى جهة اليسار سوف تكتشف أنك ستكون قادراً على تذكر المعلومات بسرعة . وعندما تعرف أين تبحث عن المعلومات المختزنة فى عقلك ، سوف تتمكن من الحصول عليها بسرعة وبسهولة . هناك نسبة خمسة إلى عشرة بالمائة من الناس سيكون اتجاه إشارات الوصول هذه على العكس بالنسبة لهم. فلتفكر فيما لو كان يمكنك أن تجد صديقاً أعسر أو شخصاً يستعمل كلتا يديه بنفس الكفاءة لديه إشارات وصول عكسية .

وتعطينا الجوانب الأخرى لفسيولوجيات الناس مفاتيح للأساليب التى يستخدمونها . فعندما يتنفسون عاليا فى صدورهم ، فهم يفكرون بطريقة بصرية . وعندما يكون التنفس منتظماً ، سواء من الحجاب الحاجز أو من الصدر كله ، فهم يستخدمون أسلوباً سمعياً . والتنفس العميق من أسفل المعدة يشير إلى الوصول الحسى . لاحظ ثلاثة أشخاص يتنفسون، وانتبه إلى معدل تنفسهم ومكانه .

ويعد الصوت على نفس الدرجة من التعبير . فالبصريون يتكلمون بسرعة ، وعادة ما يكون كلامهم ذا نغمات مرتفعة الطبقة أو نغمات أنفية . أما صاحب النغمية المنخفضة العميقة والحديث البطيء عادة ما يكون حسياً . ويشير الإيقاع المنتظم والنغمة الواضحة الرنانة إلى الوصول السمعى . وبإمكانك أيضا قراءة النغمة الجلدية ، فعندما تفكر بأسلوب بصرى ، فإن وجهك عادة ما يصيبه الشحوب . ويشير الوجه المحمر إلى الوصول الحسى . وعندما تكون الرأس إلى أعلى ، فإن الشخص يستخدم أسلوباً بصرياً . وإذا كانت الرأس مائلة إلى أسفل أو كانت عضلات الرقبة مسترخية فهو فى حالة حسية .

لذا ، فإنه حتى مع أقل قدر من الاتصال يمكنك الحصول على إشارات واضحة لكيفية عمل مخ شخص ما ، وأنواع الرسائل التى يستخدمها ويستجيب لها . وأبسط طريقة لاستنباط الاستراتيجيات هى مجرد توجيه الأسئلة المناسبة. وتذكر أن هناك استراتيجيات لكل شيء ، للشراء والبيع ، للشعور بالحافز وللشعور بالحب ، لاستقطاب الناس، وليكون الشخص مبدعاً . وأنا أريد أن أتدارس بعضا منها معك . وأفضل طريقة للتعلم ليست هى الملاحظة ، بل الفعل. لذا ، عليك أن تؤدى هذه التدريبات مع شخص آخر لو كان ذلك ممكنا .

الإشـارات الـواصلة إلـى العيـن *



(ب م) بصرية متذكرة : رؤية صور الأشياء التى شوهدت ، بالطريقة التى شوهدت بها من قبل . والأسئلة التى عادة ما تستنبط هذا النوع من المعالجة تشمل : « ما لون عينى أمك ؟ » ما شكل معطفك ؟ » .

(ب ت) بصرية تكوينية : رؤية صور لم تسبق مشاهدتها من قبل ، أو رؤية أشياء بطريقة تختلف عن الطريقة التى شوهدت بها من قبل . والأسئلة التى عادة ما تستنبط هذا النوع من المعالجة تشمل : « كيف يكون شكل فرس نهر برتقالى اللون به رقطات أرجوانية ؟ » ، و« كيف سيكون شكلك من الجهة الأخرى من الغرفة ؟».

* من كتاب أشكال الغيبوبة : « البرمجة اللغوية العصبية » ، و« بنية التنويم المغناطيسى » تأليف جون جريندر وريتشارد باندلر ، حقوق الطبع سنة ١٩٨١ لصالح مطبعة ريال بيبول ، أعيد طبعه بتصريح .

(س م) سمعية متذكرة : تذكّر الأصوات التى سُمعت من قبل . والأسئلة التى تستنبط هذا النوع من المعالجة تشمل : « ما آخر شىء قلته ؟ » ، و« ما الصوت الذى تعطيه ساعتك المنبهة ؟ »

(س ت) سمعية تكوينية : سماع كلمات لم تُسمع بهذه الطريقة من قبل ، ووضع الأصوات والعبارات مع بعضها البعض بطريقة جديدة . والأسئلة التى عادة ما تستنبط هذا النوع من المعالجة تشمل : « إذا ما كان لابد لك من تأليف أغنية جديدة الآن ، فماذا ستكون هذه الأغنية ؟ »، « تخيل سماع صوت صفارة صادر من جيتار كهربائى ».

(س ر) سمعية رقمية : الحديث مع النفس والعبارات التى عادة ما تستنبط هذا النوع من المعالجة تشمل : « قُلْ لنفسك شيئا عادة ما تقوله لها »

(ح) حسى : الشعور بالانفعالات أو الإحساسات اللمسية ، أو المشاعر القبلية الذاتية (الشعور باللمس) . والأسئلة التى تستنبط هذا النوع من المعالجة تشمل : « كيف يكون الشعور بالسعادة ؟ » ، و« كيف يكون شعورك عند لمس ثمرة الصنوبر ؟ » ، و« كيف يكون شعورك عندما تجرى ؟ » .

مفتاح الاستنباط الفعال لاستراتيجية أحد الأشخاص هو وضعه فى حالة متصلة تماما ، حينئذ لن يكون لديه خيار غير إخبارك باستراتيجياته بالضبط ، وإن لم يكن ذلك شفهياً ، فسيكون من خلال حركة العينين ، والتغييرات

الجسدية .. إلخ . فالحالة هى الخط الساخن الموصل إلى الاستراتيجية ، وهى الزر الذى يفتح الدوائر الموصلة إلى اللاشعور عند شخص ما . ومحاولة استنباط الاستراتيجية عندما لا يكون الشخص فى حالة متصلة تماما هو أشبه بمحاولتك تحميض الخبز وآلة التحميض غير متصلة بالكهرباء . وهو مثل محاولة إدارة محرك سيارة بدون وجود بطارية كهرباء . إنك لا تريد مناقشة عقلية ، بل تريد من الناس معاودة المرور بالحالة ، وبالتالى ، معايشة النظام الذى أسفر عن هذه الحالة .

مرة ثانية أقول : إن الاستراتيجيات مثل الوصفات . فلو أنك قابلت خبازًا يصنع أحسن كعكة فى العالم ، ربما تشعر بخيبة الأمل إذا علمت أنه لا يعرف بالضبط كيف يصنعها ، فهو يقوم بذلك لاشعورياً . ولن يستطيع الإجابة إذا ما سألته عن المقادير والمكونات . ولعله يقول : « لست أدرى .. قليل من هذا ، وشىء من ذاك » . ولذا ، فبدلا من أن تطلب منه إخبارك ، اجعله يريك هذه العملية ، بأن تأخذه إلى المطبخ ، وتجعله يعد الكعكة . سوف تنتبه لكل خطوة يقوم بها ، وقبل أن يضع شيئا من هذا أو ذاك ، سوف تمسك بهذا الشىء وتتعرف على مقداره . ومن خلال متابعة الخباز طوال العملية كلها ، وملاحظة المكونات والمقادير والطريقة ، ستكون لديك عندئذ وصفة تسير عليها فى المستقبل .

ويشبه استنباط الاستراتيجيات هذه العملية تماما . فلابد لك من إعادة الشخص إلى المطبخ – إرجاعه إلى الوقت عندما كان يمر بحالة معينة – ثم تبحث عن أول شىء أدى به إلى الدخول فى هذه الحالة . هل كان شيئا رآه أم شيئا سمعه ؟ أو هل كان السبب هو لمس شىء ما أو شخص ما ؟ بعد أن

يخبرك بما حدث ، راقبه واسأل : « ما هو الشيء التالى الذى أدى إلى دخولك فى تلك الحالة ؟ » هل هو ... ؟ » الخ . استمر فى ذلك حتى تجده فى الحالة التى تسعى إليها .

كل محاولات استنباط الاستراتيجيات تتبع هذا النمط . فلابد لك من وضع الشخص فى الحالة الملائمة بأن تجعله يتذكر وقتاً معيناً عندما كان لديه حافز ، أو لديه شعور بأنه محبوب ، أو شعور بأنه مبدع ، أو أى استراتيجية أخرى تريد استنباطها ، ثم اجعله يعيد تكوين استراتيجيته من خلال توجيه أسئلة واضحة وموجزة عن نظام ما رآه وسمعه وأحس به . وأخيرا ، بعد معرفتك بالنظام تعرَّف على الوحدات الحسية الفرعية الخاصة بالاستراتيجية . واكتشف تحديدا ماذا فى الصورة أو الصوت أو الأحاسيس ؟ وضَعْ الشخص فى تلك الحالة . هل هو حجم الصورة ، أم نبرة الصوت؟

جرِّب هذا الأسلوب مع شخص آخر لاستنباط استراتيجية التحفيز . أولاً ضع الشخص الآخر فى حالة تقبلية ، واسأله : « هل تذكر وقتا كنت فيه متحفزاً تماماً لفعل شيء ما ؟ » إنك تبحث عن إجابة متطابقة ، عن إجابة تجد فيها صوت الشخص ولغة جسده يعطيانك نفس الرسالة بطريقة واضحة وثابتة ، ويمكن تصديقها . تذكَّر أنه لن يكون على وعي كبير بالتتابع ، فلو أنه جزء من سلوكه منذ فترة ، فسوف يؤديه بسرعة . ولكى تتعرف على كل خطوة يقوم بها، اطلب منه أن يتحدى البطء ، ثم انتبه بشدة لما يقوله ، وما يخبرك به جسده وعيناه .

ماذا يعنى سؤالك شخصا ما : « هل تذكر عندما كان لديك حافز شديد ؟ فيهزُّ الشخص كتفيه ويقول : « نعم » إن ذلك يعنى أنه لم يدخل بعد فى الحالة

التى تريدها ، وأحيانا ، تجد شخصا ما يقول نعم ويهزُّ رأسه نفياً ، وهذا يعنى نفس الشىء . فهو ليس متصلاً فعلاً بالخبرة ، وهو لم يدخل حالة بعد . لذا ، عليك أن تستوثق من أنه دخل فى خبرة معينة تضعه فى الحال الصحيحة . لذا، فليكن سؤالك : « هل تذكر وقتاً معيناً كنت فيه متحفزا بشدة لفعل شىء ما ؟ هل يمكنك أن ترجع إلى ذلك الوقت وتعاود معايشة الخبرة ؟ » وسيكون ذلك مفيدا كل مرة .

وعندما تضعه فى حالة أنت تقصدها ، اسأل : « ما دمت تتذكر ذلك الوقت ، ما هو أول شىء جعلك متحفزاً بشدة ؟ هل هو شىء رأيته ، أم شىء سمعته ، أم لأنك سمعت شيئاً أو شخصاً ما ؟ » فإذا أجاب أنه سمع ذات مرة حديثا قويا فشعر مباشرة بحافز لفعل شىء ما ، فإن استراتيجيته التحفيزية تبدأ بمثير سمعى خارجى (س خ) . لذا، فهو لن يكون متحفزاً عندما تريه شيئاً ما، أو عندما تجعله يقوم بفعل بدنى ، فأفضل استجاباته تكون للكلمات والأصوات .

إنك الآن على دراية بكيفية لفت انتباهه ، ولكنَّ ذلك ليس هو كل الاستراتيجية ، فالناس يستجيبون للأشياء داخليا وخارجيا . لذا، فأنت ستكون بحاجة إلى اكتشاف الجزء الداخلى من استراتيجيته . وبعد ذلك، اسأل : «بعد ما سمعت ذلك الشىء ، ما الشىء الذى تلاه وجعلك تشعر أنك متحفز تماما لفعل شىء ما ؟ هل تصورت شيئاً فى عقلك ؟ هل قلت شيئاً لنفسك ؟ أم انتابك شعور أو انفعال معين ؟

فإذا أجاب بأنه تصور شيئا فى عقله ، فإن الجزء الثانى من استراتيجيته بصرى داخلى (ب د) . فبعدما يسمع شيئاً يحفزه ، يكوّن على الفور صورة عقلية تزيد من تحفيزه ، ومن المحتمل أن تكون صورة تساعده على التركيز على ما يريد فعله .

استنباط الاستراتيجية

هل تتذكر ذات مرة كنت فيها فى شدة (حالة نفسية معينة) ؟

هل تتذكر وقتا معينا ؟

ارجع إلى ذلك الوقت وعِشْه .. (ضَعْه فى الحالة).

مادمت تتذكر ذلك الوقت .. (احتفظ به فى الحالة).

أ – ما هو أول شىء جعلك فى هذه الحالة النفسية ؟

هل هو شىء رأيته ؟

هل هو شىء سمعته ؟

هل لأنك لمست شيئا أو شخصا ما ؟

ما هو أول شىء يجعلك تشعر بهذه الحالة النفسية ؟

بعد أن (رأيت أو سمعت أو لمست) ، ما هو الشىء التالى مباشرة الذى جعلك – تماما – فى هذه الحالة ؟

ب - هل ....

كونت صورة فى عقلك ؟

قلت شيئا لنفسك ؟

انتابك شعور أو انفعال معين ؟

ما هو الشيء التالي مباشرة الذى جعلك فى شدة هذه الحالة النفسية ؟

بعد أن قمت بعمل (أ) وعمل (ب) ، هل رأيت شيئاً ؟ ، هل قلت شيئا لنفسك ؟ .. الخ) ، ما هو الشيء التالي - مباشرة - الذى جعلك فى هذه الحالة النفسية ؟

جـ - هل ....

كونت صورة فى عقلك ؟

قلت شيئا لنفسك ؟

انتابك شعور أو انفعال معين ؟

أو أن شيئاً آخر قد حدث ؟

ما هو الشيء التالي مباشرة الذى جعلك فى هذه الحالة النفسية ؟

اسأل عما إذا كان الشخص الذى انتابته هذه الحالة النفسية عند هذه النقطة (منجذب ، ومتحفز ، أو غير ذلك).

فإن أجاب بنعم ، فقد تمت عملية الاستنباط . فإذا أجاب بالنفى ، استمر فى عملية استنباط النظام حتى تكتمل الحالة اكتمالاً ملائماً .

الخطوة التالية هى مجرد استنباط الوحدات الحسية الفرعية المعينة لكل تصوير فى استراتيجية هذا الشخص .

لذا ، فإن كانت أول خطوة فى الاستراتيجية بصرية ، اسأل : ماذا رأيت (بصرى خارجى) ؟

ثم اسأل :

ما الذى حفزك بالتحديد فيما رأيت ؟

هل حجمه ؟

هل درجة سطوعه ؟

هل طريقة حركته ؟

استمر فى هذه العملية حتى تحصل على كل الوحدات الحسية الفرعية الخاصة بالاستراتيجية ، ثم اكتف بالكلام عن شىء تريد تحفيز ذلك الشخص لفعله باستخدام نفس النظام، ونفس كلمات الوحدة الحسية الفرعية الأساسية ، ثم احكم من خلال النتائج التى تولدها فى حالة ذلك الشخص .

إنك لم تحصل بعد على استراتيجيته كاملة ، لذا ، فأنت فى حاجة إلى مواصلة السؤال : « بعد أن سمعت شيئا ورأيت صورة فى عقلك ، ما هو الشىء التالى مباشرة الذى جعلك متحفزا تماما ؟ هل قلت شيئا لنفسك ؟ هل شعرت

بشيء في داخلك ، أم أن شيئا آخر قد حدث ؟ » فلو انتابه - عند هذه النقطة - شعور بجعله متحفزا تماما ، فقد اكتملت استراتيجيته . لقد أنتج سلسلة من التصورات وهي في هذه الحالة : س خ - ب د - ح د - التي تولد حالة من التحفيز . لقد سمع شيئا ما ، ورأى صورة في عقله ، ثم شعر بالحافز . ويحتاج معظم الناس إلى مثير خارجي واثنين أو ثلاثة مثيرات داخلية قبل انتهائهم ، على الرغم من هذا ، فإن هناك بعض الناس لديهم استراتيجيات يمرون بتتابع من عشر إلى خمسة عشر تصوراً مختلفة قبل وصولهم إلى الحالة المطلوبة .

الآن، بعد أن عرفت نظام استراتيجيته ، فأنت بحاجة إلى التعرف على الوحدات الحسية الفرعية . لذا ، فأنت تسأل : « ما الذي حفزك في الشيء الذي سمعته ؟ هل هي نبرة صوت الشخص ، أم الكلمات ذاتها ، أم سرعة الصوت أم إيقاعه ؟ ما الذي تصورته في عقلك ؟ هل كانت صورة كبيرة ، أم ساطعة ؟ » وعندما تنتهي من توجيه كل هذه الأسئلة ، يمكنك اختبار الاستجابات عن طريق إخباره - بنفس نبرة الصوت - عن شيء تريد أن تحفزه لفعله ، ثم أخبره بما سيتصوره في عقله وبالمشاعر التي سيولدها ذلك . إذا ما فعلت كل هذا بدقة ، سوف ترى الشخص يدخل في حالة تحفز وهو أمام عينيك . وإذا ما كنت تشك في أهمية النظم ، جرّب تغيير الترتيب تغييرا غير ملحوظ ، ثم أخبره كيف سيبدو ذلك ، وما سيقوله لنفسه ، وسوف تراه يحدق فيك بغير اهتمام لأنك تستخدم المكونات الصحيحة بترتيب خاطيء .

كم يستغرق استنباط استراتيجية شخص ما ؟ إن الأمر يعتمد على مدى تعقيد النشاط الذي تستفسر عنه ، ففي بعض الأحيان ، يستغرق الأمر مجرد

دقيقة أو دقيقتين كى تتعرف بالضبط على النُظُم التى ستحفزه لفعل كل شىء تريده تقريبا .

دعنا نقول : إنك مدرب مضمار ، وإنك تريد تحفيز الشخص المذكور فى المثال آنفا ليصبح عداء متميزاً فى المسابقات الطويلة . وعلى الرغم من أن لديه شيئاً من الموهبة والاهتمام ، فإنه لا يشعر بحافز حقيقى لتحمل المسؤلية . لذا ، كيف تبدأ ؟ هل ستأخذه لمشاهدة أفضل عدائيك أثناء عدوهم ؟ هل ستريه المضمار ؟ هل ستتحدث بسرعة كى تثير اهتمامه وتظهر له مبلغ ما تشعر به من إثارة ؟ كلا بالطبع . كل جزئيات ذلك السلوك ستؤثر على شخص ذى استراتيجية بصرية ، ولكنها لن تثير اهتمام هذا الشخص مطلقا .

بدلا من ذلك ، أنت فى حاجة إلى إقناعه عن طريق الاتصال بالمثيرات السمعية التى تحفزه . فى البداية ، أنت لن تتكلم بسرعة دون توقف مثلما يفعل الإنسان البصرى ، ولن تتكلم بإيقاع بطىء واهن ، إنما تتكلم بصوت حسن التجويد والتنغيم وهادىء وواضح ورنان . سوف تتكلم بنفس الطبقة والسرعة التى علمت أنها تثير بداية استراتيجيته الحفزية . ولعلك تقول شيئا من هذا القبيل : « إننى على يقين بأنك سمعت كثيراً عن مدى نجاح برنامجنا الخاص بالمضمار ، فهو حديث المدارس الآن . إننا نحقق إقبالاً جماهيرياً كبيراً هذا العام ، والجماهير تصنع صخبًا مدهشاً . واللاعبون لدي يقولون : إن صخب الجماهير صنع لهم العجائب . فقد جعلهم يرتقون بأدائهم إلى مستويات لم يتوقعوا الوصول إليها أبدا . والصياح الذى تسمعه عندما تصل خط النهاية ستجده مدهشاً ، إننى لم أسمع شيئا مثل هذا طوال السنوات التى عملت فيها مدرباً » . إنك الآن تتحدث بنفس لغته ، وتستخدم نفس النظام التصويرى الذى

يستخدمه .. وبإمكانك أن تمضى ساعات تتجول معه فى أنحاء الاستاد الجديد الكبير ، وهو غافل عنك . دعه يسمع فعلا صياح الجماهير لدى عبوره خط النهاية ، وبذلك ، تكون قد أقنعته .

ذلك هو مجرد الجزء الأول من النظام الذى يساعده على البدء . وذلك وحده لن يحفزه تماما ، فأنت بحاجة إلى تجميع التتابع الداخلى أيضا . ويمكنك أن تعتمد على الأوصاف التى يدلى بها إليك لتنتقل من الإشارات السمعية إلى شىء من هذا القبيل : « عندما تسمع صياح جماهير مدينتك ستكون قادراً على تصور نفسك تجرى فى أحسن سباق فى حياتك شاعرا بأنك متحفز تماما لتجرى فى هذا السباق المهم » .

وإذا كنت صاحب عمل، فإن تحفيز العاملين لديك يعتبر أهم ما يشغلك على الأرجح ، فإذا لم يكن حالك هكذا فستخسر مشروعك عما قريبا . ولكن ، كلما زادت معرفتك بالاستراتيجيات الحفزية ، كلما تكشف لك مدى صعوبة الحفز الجيد . ومع ذلك ، فإن كان كل العاملين فى شركتك لديهم استراتيجيات مختلفة، فمن الصعب التوصل إلى تصوير يناسب كل احتياجاتهم . أما إذا كانت استراتيجيتك هى السائدة ، فإنك لن تستطيع حفز إلا مَنْ هم على شاكلتك . ويمكنك أن تُلقي محاضرة مقنعة للغاية، وذات إعداد يفوق كل ما عداها ، ولكنها إذا لم تخاطب الاستراتيجيات المعينة لدى الناس على اختلافهم فلن تكون ذات فائدة .

ما الذى يمكن فعله فى هذا الشأن ؟ حسنا ، إن فهم الاستراتيجية ينبغى أن يعطيك فكرتين واضحتين ، الأولى : إن كل أسلوب حفزى يستهدف مجموعة

من الناس لابد أن يحتوى على شىء ما لكل منهم ، سواء أكان بصريا أم سمعيا أم حسيا . فلابد لك أن تريهم أشياء ، ولابد أن تُسمعهم أشياء ، ولابد لك أن تمنحهم مشاعر، وينبغى أن تكون قادراً على تنويع صوتك وطبقته كى تجذب الأنواع الثلاثة .

الثانية : إنه لا بديل للتعامل مع الناس كأفراد . فيمكنك أن توفر الإشارات العامة لمجموعة تمنح كل فرد منها شيئا يتعامل معه . ولكى تستفيد من الاستراتيجيات الكاملة التى يستخدمها الناس على اختلافهم ، سيكون من الأفضل استنباط استراتيجيات فردية .

ما تعلمناه حتى الآن هو الصيغة الأساسية لاستنباط استراتيجية أى شخص . ولكى تتمكن من استخدامها بنجاح ، فأنت بحاجة إلى معرفة المزيد من التفاصيل عن كل خطوة فى الاستراتيجية . وأنت بحاجة إلى إضافة الوحدات الحسية الفرعية إلى النمط الأساسى .

على سبيل المثال : إذا ما كانت استراتيجية الشراء لدى أحد الأشخاص تبدأ بشىء بصرى ، فما الذى يلفت نظره ؟ أهى الألوان الساطعة ؟ أم الحجم الكبير ؟ هل يصاب بالجنون لدى رؤيته نقوشاً معينة ، أو تصميمات مبهرجة أو مثيرة ؟ إذا كان الشخص سمعياً ، فهل ينجذب إلى الأصوات الرقيقة أم إلى الأصوات القوية ؟ هل يحب الثرثرة العالية ، أم يحب الأصوات الواضحة المتناغمة ؟ وتعد معرفة الوحدة الحسية النوعية الرئيسية لدى أحد الأشخاص بداية عظيمة . ولكى أكون دقيقا فإنك إذا أردت أن تضغط الزر الصحيح ، فأنت بحاجة إلى المزيد من المعرفة .

يعد فهم الاستراتيجية جوهرياً لنجاح المبيعات . وهناك بعض من البائعين يفهمونها بالسليقة ، فعندما يلتقون بعميل يريد الشراء ، فإنهم يشعرونه من فورهم بالألفة ويستنبطون استراتيجياته لصنع القرار . ولعلهم يبدأون كالآتى : « لقد لاحظت أنك تستخدم آلة النسخ التى ينتجها منافسونا . إننى فضولى ، فما هو أول شىء حفزك لشراء تلك الآلة ؟ هل هو شىء قرأته أم سمعته عنها.. أم أخبرك شخص بشأنها ؟ أم تراه شعورك تجاه البائع أو الآلة نفسها ؟» هذه الأسئلة قد تبدو غريبة قليلا ، ولكنّ البائع الذى نمى لديه شعور بالألفة سيقول : « إننى فضولى لأننى أريد حقا تلبية احتياجاتك » . ويمكن لإجابات هذه الأسئلة أن تزود البائع بمعلومات عظيمة القيمة حول كيفية عرضه لمنتجه بأكثر الطرق فاعلية .

والعملاء لديهم استراتيجيات شراء محددة تماما ، أنا لا أختلف عن أى شخص آخر عندما أقوم بالشراء . وهناك طرق عديدة لفعل شىء بطريقة خاطئة، وذلك بأن تحاول أن تبيع لى ما لا أريد بطريقة لا أريد سماعها. وليست هناك طرق بنفس الكثرة لفعل ذلك بشكل صحيح . لذا ، فلكى يكون البائع ناجحاً لابد له من أن يعود بعملائه إلى وقت شرائه شيئا يحبونه . وعلى البائع أن يتعرف على ما دفعهم إلى قرار شرائه . فماذا كانت المكونات الأساسية والوحدات الحسية الفرعية ؟ إن البائع الذى يتعلم كيفية استنباط الاستراتيجيات ، إنما هو يتعلم ما يحتاجه عملاؤه بالضبط . وسيتمكن عندئذ من إرضاء حاجاتهم بصدق وجعلهم عملاء دائمين . وعندما تستنبط استراتيجية شخص ما ، يمكنك أن تتعلم فى دقائق ما كان سيستغرق منك تعلمه أياما وأسابيع بدون معرفة هذه الاستراتيجية .

ماذا عن الاستراتيجيات المقيدة مثل الإفراط فى تناول الطعام ؟ لقد كنت أزن ستة وعشرين رطلا ، فكيف وصلت إلى هذا الوزن ؟ الأمر سهل ، فقد تبنيت استراتيجية للإفراط فى الطعام ، وكانت هذه الاستراتيجية تتحكم فىّ . لقد اكتشفت طبيعة استراتيجيتى من خلال التفكير فى الأوقات التى لم أكن فيها جائعا ، ومع ذلك، أجد نفسى آكل بنهم بعد دقائق قليلة .

وعندما رجعت إلى تلك الأوقات ، سألت نفسى : ما الذى جعلنى أرغب فى الطعام ؟ هل هو شىء رأيته ، أم شىء سمعته ، أو لأنى لمست شيئاً أو شخصاً ما ؟ لقد أدركت أن السبب كان شيئاً قد رأيته . ففى أحيان ، تجدنى أقود السيارة فأرى فجأة لافتات بعض مطاعم الوجبات السريعة ، وبمجرد رؤيتها أكون صورة فى عقلى لنفسى ، وأنا أتناول وجبتى المفضلة فى هذا المطعم ، وحينئذ أقول لنفسى : « إنى جائع . وكان ذلك يولد لديّ شعوراً بالجوع، فأقول : « هيا نأكل » . وبالطبع ، كانت هناك إعلانات تليفزيونية تستمر فى عرض نوعية بعد أخرى من الطعام ، وتسأل : « ألست جائعا ؟ .... ألست جائعا ؟ » .وكان عقلى يستجيب بتكوين الصورة ، فأقول لنفسى : « إننى جائع» وكان ذلك يخلق شعوراً يدفعنى إلى أقرب مطعم .

أخيراً ، غيرّت سلوكى عن طريق تغيير استراتيجيتى ، وضبطت هذه الاستراتيجية بحيث تثير لافتات المطاعم تصويرى لنفسى وأنا أنظر فى المرآة إلى جسدى البدين ، وأقول لنفسى : « إننى أبدو مقززا فلابد أن أتناول هذه الوجبة » . ثم تصورت نفسى وأنا أعمل خارج المنزل ، وأرى جسدى يزداد قوة، وأقول لنفسى : « عمل عظيم ! إنك تبدو حسنا » ، وهو أمر أوجد فى نفسى رغبة فى العمل خارج المنزل . لقد ربطت كل هذه الأشياء من خلال التكرار ،

فقد كنت أرى اللافتة ، فأرى - على الفور - صورة لمنظرى البدين ، وأسمع حوارى الداخلى . ومرة بعد مرة - تمثل نمط الهزهزة - حفزت رؤية البوادر أو سماع : « هل تود الذهاب لتناول طعام الغداء ؟ ». وكانت النتيجة التى حققتها تلك الاستراتيجية الجديدة هى بدنى الذى تراه الآن ، وعادات الأكل التى تساعدنى حتى اليوم . أنت أيضا يمكنك اكتشاف استراتيجيات يستخدمها عقلك اللاشعورى فى إيجاد نتائج لا ترغبها . وأنت بوسعك تغيير هذه الاستراتيجيات الآن .

عندما تكتشف استراتيجيات شخص ما ، يمكنك أن تجعله يشعر بأنه محبوب تماما من خلال إطلاق نفس المثيرات التى كانت سبباً فى وجود هذا الشعور داخل ذلك الشخص ، وبإمكانك أيضا أن تتعرف على استراتيجيتك للحب . وتختلف استراتيجيات الحب عن الكثير من الاستراتيجيات الأخرى فى شىء أساسى واحد ، وهذا الشىء يتمثل فى أنها تتكون عادة من خطوة واحدة فقط بدلا من ثلاث أو أربع خطوات . فهناك لمسة واحدة أو شىء واحد تقوله، أو طريقة واحدة للنظر إلى شخص ما هى التى تجعله يشعر بأن هناك مَنْ يحبه بشدة .

هل يعنى ذلك أن كل شخص يحتاج إلى شىء واحد فقط ليشعر بأن هناك من يحبه ؟ كلا ، فأنا أحب ثلاثتهم ، وأنا على يقين أنك أيضا مثلى . فأنا أريد شخصا يلمسنى بالطريقة الصحيحة ، ويخبرنى أنه يحبنى ، ويظهر لى أنه يحبنى . ومثلما نجد أن إحساساً واحداً هيمن على الجميع ، فإن طريقة واحدة للتعبير عن الحب تفتح - على الفور - قلبك وتخلق لديك شعوراً بأن هناك مَنْ يحبك بشدة .

كيف تستنبط استراتيجية الحب لدى شخص ما ؟ ينبغى أن تكون قد تعرفت على كيف يكون ذلك . ما هو أول شيء تفعله عند استنباطك لأية استراتيجية ؟ إنك تضع الشخص فى الحالة التى تود استنباط استراتيجيتها ، وتذكَّر أن الحالة هى الطاقة التى تساعد على عمل الدوائر العصبية والفسيولوجية . لذا ، عليك أن تسأل الشخص الآخر : « هل تذكر وقتا كنت تشعر فيه أن هناك مَنْ يحبك بشدة ؟ » ولكى تتأكد أنه فى الحالة الصحيحة ، أتبع سؤالك بـ « هل تذكر وقتاً معيناً شعرت فيه أن هناك مَنْ يحبك بشدة ؟ » ارجع إلى ذلك الوقت ، أتذكر كيف كان شعورك تجاهه ؟ عِشْ هذه المشاعر مجددا الآن ».

وبذلك ، تضع الشخص فى الحالة الصحيحة ، ثم عليك أن تستنبط الاستراتيجية . اسأل : « مادمت تتذكر ذلك الوقت وتشعر بمشاعر الحب العميقة تلك ، فهل من الضرورى تماما أن يظهرالشخص حبه لك بأن يشترى لك أشياء ، أو يصطحبك لزيارة بعض الأماكن ، أو ينظر إليك بطريقة معينة ؟ هل من الضرورى أن يبين هذا الشخص حبه لك بهذه الطريقة حتى تشعر أنه يحبك بشدة ؟ » لاحظ الإجابة ومدى مطابقتها. بعد ذلك ، عليك أن تعيد الشخص إلى الحالة ثانية وتقول : « تذكر ذلك الوقت عندما كنت تشعر أن هناك مَنْ يحبك بشدة . هل من الضرورى أن يعبر هذا الشخص عن حبه بطريقة معينة حتى تشعر أنه يحبك بشدة ، كى تشعر بمشاعر الحب العميقة هذه ؟ » تفحص الاستجابات الشفهية وغير الشفهية من أجل التطابق .، وأخيرا ، اسأل « تذكر كيف يكون شعورك بأن هناك من يحبك بشدة . هل من الضرورى أن يلمسك شخص ما بطريقة معينة حتى تشعر أنه يحبك بشدة ، ولكن تشعر بمشاعر الحب العميقة تلك ؟ » .

استنباط استراتيجيات الحب

هل تذكر وقتاً كان هناك من يحبك بشدة ؟

هل تذكر وقتاً معيناً حدث ذلك فيه ؟

عندما ترجع إلى ذلك الوقت وتمر به .. (ضع الشخص فى الحالة).

ب (بصرى) لكى تشعر بمشاعر الحب العميقة هذه ، هل من الضرورى لحبيبك أن يظهر لك حبه عن طريق ..

أخذك لزيارة بعض الأماكن .

شراء أشياء لك ؟

النظر إليك بطريقة معينة ؟

هل من الضرورى لحبيبك أن يظهر لك بهذه الطريقة أنه يحبك لكى تشعر بذلك ؟ (احكم من خلال الفسيولوجيا)

س (سمعى) لكى تشعر بمشاعر الحب العميقة هذه ، فهل من الضرورى لحبيبك أن ..

يخبرك أنه يحبك بطريقة معينة ؟ (احكم من خلال الفسيولوجيا)

ح (حسى) لكى تشعر بمشاعر الحب العميقة هذه ، هل من الضرورى لحبيبك أن ...

> يلمسك بطريقة معينة ؟ (احكم من خلال الفسيولوجيا) .
>
> والآن ، استنبط الوحدة الحسية الفرعية ، كيف تحديدا ؟ أرنى ، أخبرنى ، وضّح لى .
>
> اختبر الاستراتيجية من الداخل والخارج ، واحكم من خلال الفسيولوجيا المتطابقة .

وبمجرد أن تكتشف المكون الأساسى الذى يخلق مشاعر الحب العميقة هذه لشخص ما ، ستكون بحاجة إلى اكتشاف الوحدات الحسية الفرعية المعينة . اسأل مثلا : « كيف بالتحديد يلمسك شخص ما ليجعلك تشعر أنه يحبك بشدة ؟ » واطلب من الشخص التوضيح ، ثم اختبر إيضاحه ، إلمسه بهذه الطريقة ، وإذا ما فعلت ذلك بدقة فسترى تحولاً فورياً فى الحالة .

إننى أفعل هذا فى الندوات كل أسبوع ، وهو لا يفشل مطلقا . إننا جميعا لدينا نظرة معينة ، وطريقة معينة يُمسح بها على شعرنا . ونبرة صوت معينة وطريقة لقول : « أحبك » تجعلنا نهيم عشقاً ، ومعظمنا لم يعرفها من قبل . ولكن ، فى هذه الحالة يمكننا الخروج بشىء واحد يجعلنا نشعر بأن هناك من يحبنا بشدة .

ولاتهمني معرفة مَنْ يحضرون الندوة لى ، ولا يهمنى أيضا أنهم يقفون فى منتصف غرفة تعج بالغرباء . وإذا ما تعاملت مع استراتيجية الحب التى يتبعونها ، وإذا ما لمستهم أو نظرت إليهم بالطريقة الصحيحة ، فإنهم يذوبون تماما ، وهم ليس لديهم خيار فى ذلك لأن مخهم يستقبل نفس الإشارة التى تجعلهم يشعرون بأنهم محبوبون بشدة .

وقليل من الناس سوف يخرجون فى البداية باستراتيجيتين للحب وليست واحدة . فهم سيفكرون فى اللمسة ، وسوف يفكرون فى شىء يودون سماعه . لذا ، عليك أن تحتفظ بهم فى الحالة الصحيحة وتجعلهم يوضحون الفارق . اسألهم عما إذا كان بوسعهم الاكتفاء باللمسة دون الصوت ، فهل سيشعرون بأنهم محبوبون بشدة ؟ إذا ما سمعوا الصوت دون لمس فهل سيشعرون بأنهم محبوبون بشدة ؟ لو أنهم فى الحالة الصحيحة سيكونون قادرين على التمييز بوضوح ودون فشل . تذكر أننا فى حاجة إلى الثلاثة ، ولكنْ هناك واحدة من بين الثلاثة تفتح السرداب ، فهناك واحدة لها مفعول السحر .

إن معرفة استراتيجية الحب لدى شريك حياتك أو طفلك يمكنها أن تكون واحدة من أقوى الوسائل التى تطورها فى تعزيزك لعلاقتك . وإذا كنت تعلم كيف تجعل ذلك الشخص يشعر بأنك تحبه فى أى لحظة ، فإن هذه تعد أداة قوية تحتفظ بها فى متناول يديك . وإذا كنت لاتعلم استراتيجية الحب لدى شخص ما ، فهو أمر محزن . إننى على يقين أننا جميعا تعرضنا لموقف واحد على الأقل فى حياتنا عندما أحببنا شخصاً وعبّرنا عن حبنا دون أن يصدقنا هذا الشخص ، أو أن شخصا عبر لنا عن حبه ولكننا لم نصدقه . إن التواصل لم يكن ذا فاعلية لأن الاستراتيجيات لم تتوافق .

وهناك طريقة شيقة ومثيرة تتمخض عنها العلاقات . ففى مستهل علاقة ما ، وهى المرحلة التى أطلق عليها « الملاحظة » نكون فى غاية الاستعداد . إذاً، كيف نُعرّف الناس بأننا نحبهم ؟ هل نكتفى بإخبارهم أننا نحبهم ؟ هل نكتفى بمجرد أن نظهر لهم ذلك أو أن نلمسهم ؟ بالطبع لا ! فنحن أثناء مرحلة « الملاطفة » نفعل كل ذلك ، فنحن نبين لبعضنا البعض الحب ، ويخبر بعضنا البعض بذلك ،

ويلمس بعضنا البعض طيلة هذه الفترة . والآن ومع مضى الوقت ، هل مازلنا نفعل الثلاثة ؟ بعض الأزواج يفعلون ذلك ، وهم يمثلون الاستثناء لا القاعدة . فهل يعنى ذلك أن حبنا تناقص ؟ بالطبع لا ! إننا لم نعد مستعدين كما كنا ونشعر بالراحة فى علاقتنا هذه ، ونعلم أن ذلك الشخص يحبنا ، وأننا نحب ذلك الشخص . إذاً ، فكيف ننقل الآن مشاعر الحب التى نكنها ؟ كما نحب أن نتلقاها ؟. وإذا كان الأمر كذلك ، فما الذى يحدث لنوعية مشاعر الحب فى العلاقة ؟ دعنا نُلقي نظرة .

إذا كان الزوج ذا استراتيجية حب سمعية ، فما الطريقة التى يرجح أن يستخدمها للتعبير عن حبه لزوجته ؟ عن طريق إخبارها بحبه بالطبع . ولكن ، ما الحال لو أنها ذات استراتيجية حب بصرية ، ولذا ، فعقلها لا يجعلها تشعر بالحب العميق إلا من خلال تلقيها مثيرات بصرية معينة ؟ ما الذى سيحدث بمرور الوقت ؟ لن يشعر أىُّ من طرفى هذه العلاقة أن الآخر يحبه بشدة . فعندما كانا يتلاطفان ، كانا يفعلان الأشياء الثلاثة – فقد بيّن وأخبر ولمس أحدهما الآخر – وأثار كل منهما استراتيجيات الحب لدى الآخر . أما الآن، فنجد الزوج يدخل على زوجته ويقول : « أحبك يا عزيزتى » فترد الزوجة قائلة : « كلا ، إنك لا تفعل » ، فيتساءل الزوج : « عم تتحدثين ؟ » كيف يمكنكِ أن تقولى هذا ؟ ولعلها تقول : « إن الكلام رخيص ، وأنت لم تُعد تهدينى باقة من الزهور ، ولا تأخذنى معك لزيارة بعض الأماكن ، وأنت لم تعد تنظر إلىّ تلك النظرة الخاصة» . ولعل الزوج يسأل : « ماذا تعنين بالنظر إليك ؟ إننى أقول لكِ إننى أحبك » . إن الزوجة لا تشعر شعوراً عميقاً بأن زوجها يحبها ، لأن المثير المعين الذى يبعث هذا الشعور لديها لم يعد يوفره زوجها باستمرار .

دعنا نتأمل العكس : الزوج بصرى والزوجة سمعية ، فيظهر الزوج لزوجته أنه يحبها بأن يشترى لها أشياء ، ويأخذها لزيارة الأماكن ، ويرسل لها باقات الزهور فتقول الزوجة ذات يوم : « إنك لا تحبنى » فينزعج الرجل ويقول : كيف تقولين ذلك ؟ انظرى إلى هذا البيت الذى اشتريته من أجلك ، وكل الأماكن التى آخذك إليها » . فتقول الزوجة : « نعم ، ولكنك لاتقول أبدا أنك تحبنى » . فيصرخ الرجل بنبرة ليست قريبة من استراتيجيتها قائلا : : « أنا أحبك » . وكنتيجة لذلك لا تشعر بأنه يحبها .

دعنا ننظر إلى أسوأ حالات عدم التوافق : رجل حسّى وامرأة ذات توجه بصرى . يأتى الرجل إلى البيت فيريد أن يعانقها ، فتقول له : « لا تلمسنى ، فأنت دائما ممسك بى ، إن كل ما تريده هو معانقتنى ، لِمَ لا نذهب إلى مكان ما ؟ انظر إلىّ قبل أن تلمسنى » . هل يبدو لك أىٌّ من هذه الحوارات مألوفاً ؟ هل يمكنك أن ترى الآن كيف أقمت علاقة فى الماضى فانتهت لأنك - فى البداية - فعلت كل شىء للتعبير عن حبك ، ولكن، مع مرور الوقت بدأت تعبر عن حبك بطريقة مختلفة لما يريد شريك حياتك ، أو العكس ؟

إن الوعى أداة قوية ، ويعتقد معظمنا أن الخريطة التى لدينا للعالم هى الشكل الذى تبدو عليه ، إننا نقول لأنفسنا : « إننا نعرف ما يجعلنا نشعر بأننا محبوبون ، ولابد أن ذلك ينطبق على كل شخص آخر . إننا ننسى أن الخريطة ليست هى الأرض ، ولكنها مجرد كيفية رؤيتنا للأرض ».

الآن ، بعد أن تعرفت على كيفية استنباط استراتيجية الحب، اجلس مع شريك حياتك ، وتعرّف على ما يجعله يشعر بأنك تحبه بشدة . وبعد استنباطك لاستراتيجيتك هذه ، فسوف يعلم شريك حياتك كيف يشعرك بأنه يحبك بشدة .

إن التغيرات التى يحدثها هذا التقارب فى نوعية العلاقة تستحق أضعاف ما دفعته ثمناً لهذا الكتاب .

والناس لديهم استراتيجيات لكل شىء . فإذا استيقظ شخص صباحاً وكله حيوية ونشاط، فهو لديه استراتيجية لفعل هذا ، على الرغم من احتمال عدم معرفته بها . ولكنك إذا ما سألته سيكون قادراً على إخبارك بما يراه أو يقوله أو يشعر به فيجعله فى هذه الحالة . تذكر أن السبيل إلى استنباط استراتيجية (أى وضع كل إنسان فى حالة معينة مرتبطة به) مثل : وضع الطباخ فى المطبخ ، بمعنى وضعه فى الحالة التى تريدها ، ثم – وهو فى هذه الحالة – تتعرف على ما فعله لخلق الحالة والاحتفاظ بها . ولعلك تطلب من شخص ممن يستيقظون بسهولة فى الصباح أن يتذكر ذات صباح معين استيقظ فيه بسرعة وسهولة . اطلب منه أن يتذكر أول شىء أدركه . وربما يقول لك إنه سمع صوتاً داخلياً يقول : « لقد حان وقت الاستيقاظ ، فهيا بنا نذهب » ، ثم اطلب منه أن يتذكر الشىء التالى مباشرة الذى جعله يستيقظ بسرعة . هل تصور شيئا ما أو شعر بشىء ما ؟ وربما يقول : « لقد تصورت نفسى أقفز من السرير ، وأتوجه لأغتسل بحمام ساخن ، وأهز جسدى ثم أتوجه خارجاً » . إنها تبدو كاستراتيجية بسيطة . وبعد ذلك، أنت بحاجة إلى التعرف على أنواع المكونات ومقاديرها بدقة ، لذا ، فأنت ستسأل : « كيف كان الصوت الذى قال إنه حان وقت الاستيقاظ ؟ ما هى نوعية الصوت الذى أيقظك ؟» ربما يجيب قائلا : «كان الصوت مرتفعا ، وكان يتكلم بسرعة كبيرة » . والآن ، اسأل : « ما هو المشهد الذى تصورته ؟ » ولعل إجابته تكون : « كان ساطعاً ويتحرك بسرعة » . الآن، يمكنك أن تجرب هذه الاستراتيجية لنفسك . وأظنك ستكتشف – مثلما فعلت

أنا - أنه من خلال زيادة سرعة كلماتك وصورك ، ورفع الصوت وزيادة السطوع، يمكنك الاستيقاظ فى لحظة .

وبالعكس ، فإنك إذا كنت تواجه صعوبة فى الاستغراق فى النوم ، فعليك فقط أن تجعل حوارك الداخلى بطيئاً ، وتخلق نبرات متثائبة ناعسة ، وستشعر بنفسك - على الفور - مرهقاً بشدة . جرّب ذلك الآن ، وتحدث ببطء مثل رجل متعب للغاية بصوت متثائب داخل رأسك . تكلم ... عن .... مدى إ - ر - هـ - ا - ق - ك . (تثاؤب) . الآن ، زِدْ من سرعة حديثك ، واستشعر الفرق . إن الغرض هو أنك تستطيع محاكاة أى استراتيجية طالما تضع الشخص فى الحالة ، وتتعرف بدقة على ما يفعله ، وبأى نظام وبأى تتابع يفعله . وليس السبيل هو مجرد تعلُّم بعض الاستراتيجيات ثم استخدامها ، إنما الشىء الأكثر أهمية هو أن تظل دائما متناغماً مع ما يفعله الناس جيدا ، ثم تتعرف على كيفية فعلهم إياه ، وما هى استراتيجياتهم . وهذا هو كل ما فى المحاكاة .

وتَعد البرمجة اللغوية العصبية (NLP) مثل فيزياء العقل النووية . فالفيزياء تبحث فى مجال تركيب الواقع ، أى فى طبيعة العالم . وتفعل البرمجة اللغوية العصبية (NLP) نفس الشىء لعقلك ، فهى تساعدك على تحليل الأشياء إلى مكوناتها التى تساعدك على العمل . لقد أمضى الناس دهراً محاولين إيجاد طريقة للشعور بأنهم محبوبون بشدة . وقد أنفقوا ثروات محاولين التعرف على أنفسهم باستخدام المحللين ، وقرأوا عشرات الكتب التى تتحدث عن كيفية النجاح . وتزودنا البرمجة اللغوية العصبية (NLP) بالتقنية لتحقيق هذه الأهداف وغيرها الكثير بإجادة وكفاءة وفاعلية .

لقد رأينا بالفعل أن إحدى الطرق للدخول فى حالة من سعة الحيلة هى من خلال النظُم الخاصة التصورات الداخلية . وهناك طريقة أخرى من خلال الفسيولوجيا . وقد تكلمنا – فى وقت سابق – عن كيف أن العقل والجسد مرتبطان فى عملية ضبط وظائف الجسم . ولقد ناقشنا فى هذا الفصل الجانب العقلى من الحالة .

أما الآن ، فهيا ننظر إلى الجانب الآخر ، هيا ننظر إلى ....

الفصل التاسع

الفسيولوجيا : سبيل التفوق

« يمكن إخراج الكراهية من القلب بالمصافحة أو القبلة »

تينيسى ويليامز

عندما أتحدث فى إحدى الندوات ، دائما ما أكون سببا فى حدوث مشاهد من نوبات الغضب والبهجة والفوضى .

وإذا ما دخلت فى الوقت المناسب ، فربما ترى ثلاثمائة شخص يقفزون ، ويصرخون ، ويتصايحون ، ويزأرون مثل الأسود ، ويلوّحون بأيديهم ، ويهزون قبضاتهم مثل « روكى » ، ويصفقون بأيديهم ، وينفخون صدورهم ، ويتبخترون مثل الطواويس ، ويشيرون بإبهابهم علامة الرضا ، ويفعلون أشياء أخرى كما لو أن لديهم طاقة تمكنهم - لو أرادوا - من إضاءة مدينة كاملة .

فماذا يحدث بالله عليك ؟

إن ما يحدث هو موضوع النصف الآخر من علم أجهزة التحكم والضبط فى الجسد (العدوة السبرانية) ، ألا وهى الفسيولوجيا . إن الهرج والمرج ينتجان

عن شيء واحد ، وهو التصرف كما لو كنت تشعر بأنك أوسع حيلة ، أو أكثر قوة وسعادة من أى وقت آخر . والتصرف كما لو كنت تعلم أنك ستنجح ، والتصرف كما لو كنت - أيضا - تفيض بالطاقة . وإحدى الطرق للدخول فى حالة تساعدك على تحقيق أى نتيجة هى أن تعايش هذه الحالة بالفعل . فعندما تضع فسيولوجيتك فى حالة النجاح ستكون ذات فاعلية كبيرة.

وتعد الفسيولوجيا أقوى أداة لدينا لتغيير حالاتنامن أجل النتائج الباهرة.. وهناك قول مأثور يقول : « لو أردت أن تكون قويا ، تظاهر بأنك قوى » حقا ، لم أسمع كلاما أصدق من هذا الكلام ، و أتوقع أن يحصل الناس من ندواتى على نتائج قوية تغير حياتهم . ولكى يفعلوا ذلك، لابد لهم من أن يكونوا فى فسيولوجيا واسعة الحيلة للغاية ، لأنه لا يوجد عمل قوى بدون فسيولوجيا قوية .

وإذا ما تبنيت فسيولوجيا حيوية ونشطة ومليئة بالإثارة ، فإنك ستتبنى - تلقائياً - حالة من نفس النوع . فالفسيولوجيا أكبر قوة نعتمد عليها فى أى موقف ؛ لأنها تعمل بسرعة كبيرة وبدون فشل . والفسيولوجيا والتصورات الداخلية مرتبطتان تماما ، فإذا غيرت واحدة ستتغير الأخرى على الفور. وإذا ما غيرت فسيولوجيتك - أى غيرت وضعك ونمط تنفسك وتوتر عضلاتك ونغميتك - فإنك تغير تلقائيا تصوراتك الداخلية وحالتك .

هل يمكنك تذكّر وقت كنت تشعر فيه بأنك مرهق تماما ؟ كيف كنت تدرك العالم ؟ عندما تشعر بالإرهاق البدنى ، أو تشعر أن عضلاتك واهنة ، أو تشعر ببعض الآلام فى مكان ما من جسمك ، فإنك تدرك العالم بشكل يختلف تماما

عن إدراكك له وقت الراحة والحيوية والنشاط . ويعد التحكم الفسيولوجي أداة قوية للسيطرة على العقل ، لذا ، فمن المهم للغاية أن ندرك مدى قوة تأثير ذلك علينا ، وأنه ليس مجرد متغير خارجي ، ولكنه جزء هام جدا من العروة السبرانية دائمة العمل .

عندما تضعف فسيولوجيتك تضعف معها طاقة حالتك الإيجابية ، وعندما تتألق وتشتد تفعل حالتك الشيء نفسه . لذا ، فهي تعتبر السبيل إلى التغيير الانفعالي. فلا يمكن أن ينتابك انفعال بدون تغيير موازٍ في الفسيولوجيا ، ولا يمكن أن يحدث لك تغيير فيها دون تغيير موازٍ في الحالة . وهناك طريقتان لتغيير الحالة: عن طريق تغيير التصورات الداخلية وعن طريق تغيير الفسيولوجيا ، لذا ، فإن كنت تريد تغيير حالتك في لحظة ، ماذا تفعل ؟ تصرّف بسرعة ، غيّر فسيولوجيتك ، غيّر تنفسك ووضعك وتعبيرات ووجهك ونوعية حركتك .. إلخ .

وإذا ما بدأت تشعر بالتعب فستجد هناك أشياء معينة من المؤكد أنك تستطيع أن تفعلها لفسيولوجيتك لتستمر في نقل هذا الشعور لنفسك : انحناء في وضع الكتفين ، استرخاء في العديد من المجموعات العضلية الرئيسية ، وغير ذلك . ويمكن أن يصيبك التعب من مجرد تغيير تصوراتك الداخلية التي تعطي جهازك العصبي رسالة بأنك متعب . وإذا ما غيرت فسيولوجيتك إلى حالتها عندما تستشعر القوة ، فسوف يغير هذا تصوراتك الداخلية وكيفية شعورك في هذه اللحظة . وإذا ما ظللت تقول لنفسك : إنك متعب ، فتصوراتك الداخلية التي تجعلك دائما في حالة من التعب . ولو قلت : إن لديك الموارد التي تجعلك متيقظا وتبنيت تلك الفسيولوجيا تبنياً شعورياً ، فإن جسدك سيستجيب

غيّر فسيولوجيتك لتغيّر حالتك :

أوضحت لك – في الفصل الذى يتحدث عن المعتقدات – قليلاً عن تأثيرها على الصحة، وتؤكد كل الاكتشافات العلمية فى الوقت الحاضر شيئاً واحداً ، وهو أن المرض والصحة والحيوية والاكتئاب غالبا ما تكون قرارات نتخذها ، فهى أشياء يمكننا أن نقرر فعلها باستخدام فسيولجيتنا ، وهى عادة لا تكون قرارات شعورية ولكنها قرارات على أى حال .

ولا يوجد مَنْ يقول شعورياً : « إننى أُفضل الاكتئاب على السعادة » إذاً، ما الذى يفعله المكتئبون ؟ إننا نعتبر الاكتئاب حالة عقلية ، ولكنه ذو فسيولوجية واضحة جدا ومحددة . وليس من الصعب أن نتصور شخصاً مكتئباً . فالمكتئبون غالبا ما تراهم حولك وعيونهم منكسة ، (فهم يحاولون الوصول إلى عقولهم بطريقة حسية والتحدث إلى أنفسهم عن كل الأشياء التى تشعرهم بالاكتئاب) وهم ينحنون باكتافهم ، ويتنفسون نفساً ضعيفاً ضحلاً ، ويفعلون كل شىء يضعهم فى فسيولوجية مكتئبة . هل هم بذلك يتخذون القرار بالشعور بالاكتئاب ؟ نعم، و لا ريب فى ذلك . فالاكتئاب نتيجة ، وهى تتطلب صورا بدنية معينة لخلقها .



إن الشىء المثير هو قدرتك على أن توجد - بنفس السهولة - حالة السعادة عن طريق تغيير فسيولوجيتك بطريقة معينة . وعلى الرغم من كل هذا ، ما هى الانفعالات ؟ الانفعالات عبارة عن اتصال معقد ، أو صورة معقدة للحالات الفسيولوجية . وأنا بمقدورى تغيير حالة أى شخص يشعر بالاكتئاب فى ثوان دون تغيير أى من تصوراته الداخلية ، وليس من الضرورى أن تنظر وترى ما هى الصور التى يصنعها المكتئب فى عقله . فقط غيّر فسيولوجيته ، وتصرف ، وسوف تغير حالته .

وإذا ما وقفت منتصباً ، مائلاً بكتفيك إلى الخلف ، متنفسا بعمق من صدرك، ناظراً إلى أعلى ، أى إذا ما وضعت نفسك فى فسيولوجية واسعة الحيلة ، فلن

تشعر بالاكتئاب ، جرّب هذا بنفسك ، قفْ منتصباً ومِلْ بكتفيك إلى الخلف ، وتنفس بعمق ، وانظر إلى أعلى ، وحرّك جسمك ، انظر إذا ما كان بوسعك أن تشعر بالاكتئاب في ذلك الوضع ، ستجد أن هذا الأمر أشبه بالمستحيل . فعقلك بدلا من الشعور بالاكتئاب يتلقى رسالة من فسيولوجيتك ليكون متيقظاً وحيوياً وواسع الحيلة ، فيصبح هكذا .

وعندما يأتينى الناس قائلين : إنهم لا يستطيعون فعل شيء ما ، أقول لهم : « تصرفوا كما لو كنتم تستطيعون فعله » . فيجيبون عادة بقولهم : « حسنا ، إننا لا نعرف كيف » لذا، أقول لهم : « تصرفوا كما لو كنتم تعلمون كيف تفعلونه» . ومن خلال وضعهم لفسيولوجيتهم فى تلك الحالة ، فإنهم يشعرون من فورهم أنهم يستطيعون فعل ذلك الشيء ، وهذه الطريقة تنجح دائما بسبب القوة المدهشة التى تمتلكها قدرتك على تكييف الفسيولوجية وتغييرها، ومرة تلو الأخرى يمكنك أن تجعل الناس يفعلون أشياء لم يكن فى مقدورهم إتيانها من قبل ، من مجرد تغيير الفسيولوجية ، لأنهم طالما يغيرون فسيولوجيتهم يغيرون حالتهم .

فكّر فى شيء تتخيل عدم قدرتك على فعله ، ولكنك تود فعله . الآن كيف ستكون وقفتك إذا علمت أنك تستطيع فعل هذا الشيء ؟ كيف ستكون مشيتك ؟ كيف ستتنفس ؟ الآن، ضَعْ نفسك فى الفسيولوجية التى ستكون فيها إذا علمت أنك تستطيع فعل هذا الشيء ، اجعل جسمك كله يبعث بنفس الرسالة ، اجعل وقفتك وتنفسك ووجهك يعكسون فسيولوجيتك كما لو أنك تستطيع فعله ، الآن لاحظ الفرق بين هذه الحالة والحالة التى كنت عليها ، لو أنك تحتفظ بالفسيولوجية الصحيحة بشكل متوافق ، فإنك ستشعر « كما لو » كنت تستطيع معالجة ما شعرت بعجزك عن معالجته من قبل.

ويحدث الشيء نفسه عند السير على النار ، فعندما يواجه بعض الناس طبقة الجمرات، تراهم في حالة من الثقة التامة والاستعداد بسبب توحد تصوراتهم الداخلية وفسيولوجيتهم . ومن ثم ، فهم قادرون على الخطو بثقة وقوة على الجمرات المتوهجة . ومع ذلك، فإن الذعر ينتاب بعض الناس فى اللحظة الأخيرة ، وهؤلاء غيروا تصوراتهم الداخلية للحدث الوشيك ، ولذا، فهم الآن يتصورون أسوأ ما يمكن حدوثه ، أو لعل الحرارة اللافحة بددت حالة الثقة التى كانوا عليها عند اقترابهم من هذه الجمرات . وكنتيجة لذلك ، فإن أجسادهم قد ترتعد خوفاً ، أو ربما يصرخون ، وربما يتجمدون فى أماكنهم فتتصلب عضلاتهم ، أو قد ينتابهم أى عدد من ردود الفعل الفسيولوجية . ولكى أساعدهم على كسر الخوف فى لحظة والقيام بفعل ما على الرغم من الظروف التى تبدو مستحيلة ، فأنا بحاجة إلى فعل شيء واحد فقط ، وهو تغيير حالتهم . تذكر أن السلوك الإنسانى كله نتاج للحالة التى تنتابنا ، فعندما نشعر بالقوة وسعة الحيلة ، نحاول فعل أشياء لم نكن لنحاول فعلها أبدا عندما نكون خائفين أو ضعفاء أو مرهقون . لذا ، فإن السير على النار لا يُعلِّم الناس عقليا فقط ، إنما يمنحهم خبرة فى تغيير حالتهم وسلوكهم فى لحظة لتدعيم أهدافهم ، دون النظر إلى ما فكروا فيه أو شعروا به من قبل .

ما الذى سأفعله بشخص مرتجف متجمد يصرخ على حافة جمرات النار ؟ أحد الأشياء التى يمكننى فعلها هو تغيير كل الاتصالات الأخرى وتغيير الفسيولوجيا مباشرة . لذا، فإنى آخذ هذا الشخص الذى يبكى واجعله ينظر إلى أعلى ، ومن خلال هذا الفعل، يبدأ فى الوصول إلى الجوانب البصرية من أعصابه بدلاً من الجوانب الحسية ، فيكف الرجل عن البكاء على الفور . جرّب

مع نفسك ، فإذا كنت قلقاً أو كنت تبكي وتريد الكف عن هذا ، فلتنظر إلى أعلى وعليك أن تميل بكتفيك إلى الخلف ، وادخل فى حالة بصرية ، وستجد مشاعرك تتغير على الفور . ويمكنك أن تفعل هذا لأطفالك ، فإذا ما أصابهم أذى ، اجعلهم ينظرون إلى أعلى وسيتوقف البكاء والألم ، أو على الأقل يتناقص إلى حد كبير فى لحظة واحدة. وبعد ذلك، أجعل الشخص يقف بالطريقة التى كان سيقف بها لو أنه كان مليئاً بالثقة ، وكان يعرف أنه سوف يسير على النار بنجاح دون أن يمسه أذى ، واجعله يتنفس بنفس الطريقة التى كان سيتنفس بها ، ويقول شيئا بنبرة صوت الواثق من نفسه . وبهذه الطريقة ، يحصل عقله على رسالة جديدة عن كيفية الاستشعار . و يمكننى أن اجعله يفكر فى كيفية شعوره بعد أن يخطو - بنجاح دون أن يمسه أذى - إلى الجانب الآخر من الجمرات، وهذا يجعله يوجد تصويراً داخلياً ليغيّر فسيولوجيته . وفى غضون ثانيتين أو أربع ثوان يصبح الشخص فى حالة من سعة الحيلة ، ويمكنك أن تراه يغير تنفسه وتعبيرات وجهه ، ثم اطلب منه السير على النار ، فترى نفس الشخص الذى كان يقف بلا حراك بسبب خوفه منذ لحظة مضت ، تراه الآن يمشى عن قصد على الجمر المتقد ، ويطير فرحاً لدى وصوله الي الجانب الآخر. ولكن - فى بعض الأحيان - يكون لدى الناس صور داخلية للاحتراق والسقوط، وحجم هذه الصور يفوق حجم تصويراتهم لأنفسهم، وهم قادرون على السير بنجاح دون أذى . لذا، فأنا بحاجة إلى جعلهم يغيرون وحداتهم الحسية الفرعية، وقد يستغرق هذا وقتا .

أما اختيارى الثانى وهو أكثر فاعلية عندما يكون الشخص مذعوراً بشدة فى مواجهة الجمر ، هو تغيير فسيولوجيته . ومع ذلك، فإن الشخص إذا ما غير

تصوراته الداخلية ، فإن الجهاز العصبى يرسل إشارة إلى الجسد ليغير وضعه، ونمط التنفس ، وتوتره العضلى ... الخ . إذاً ، لِمَ لا تتوجه إلى المصدر، وتفعل نفس الفعل الذى يدعم أهدافه ؟.

ويمكن ممارسة نفس الأسلوب عندما نشعر بأننا لا نستطيع فعل شىء ما ، كأن لا نستطيع التودد إلى تلك المرأة أو ذاك الرجل ، أو لا نستطيع التحدث إلى رئيسنا فى العمل ، وما إلى ذلك . ويمكننا تغيير حالاتنا، ونعطى لأنفسنا القدرة على القيام بفعل إما من خلال تغيير الصور والحوارات التى تدور فى عقولنا ، أو بتغيير كيفية وقفتنا ، وكيفية تنفسنا ونبرة الصوت التى نستخدمها . والطريق المثالى هو تغيير الفسيولوجيا ونبرة الصوت . وبعد أن نفعل هذا ، يمكننا أن نشعر على الفور أننا واسعو الحيلة ، ونتمكن من مواصلة الأفعال الضرورية لتحقيق النتائج التى نرجوها .

وينطبق نفس الشىء على أداء التمرينات ، فلو أنك تعمل عملا مرهقاً ، وتظل تقول لنفسك كم أنت متعب، أو كم تبلغ المسافة التى عدوتها ، فإنك ستنغمس فى فسيولوجية – كأن تجلس أو تلهث – تدعم هذا التواصل . ومع ذلك، فإنك إذا وقفت منتصباً بشكل شعورى – حتى إن كنت مقطوع الأنفاس – ووجهت تنفسك ليكون بالمعدل الطبيعى ، فسوف تشعر بالانتعاش فى غضون دقائق .

وبالاضافة إلى كيفية تغييرنا لمشاعرنا، وبالتالى أفعالنا من خلال تغييرنا لتصوراتنا الداخلية وفسيولوجيتنا ، فإن العمليات الكيميائية الحيوية والكهربائية فى أجسامنا تتأثر أيضا ، وتظهر الدراسات أنه عندما يشعر الناس بالاكتئاب ، فإن أجهزتهم المناعية تسير على نفس النهج وتقل كفاءتها ، ويقل عدد كراتهم

الدموية البيضاء . هل سبق أن رأيت صورة كيرليانية لشخص من قبل ؟ إن هذه الصورة عبارة عن تصوير لطاقة الجسم الكهروحيوية ، وهى تتغير بشكل ملحوظ مع تغيير الشخص لحالته أو مزاجه . وبسبب ارتباط العقل والجسد، فإن مجالنا الكهربى كله فى الحالات الشديدة يتغير، ويمكننا فعل أشياء تبدو غير ممكنة . وكل ما مررت به وقرأته يخبرنى بأن أجسامنا لديها قيود إيجابية وسلبية أقل كثيراً مما تم اقناعنا بتصديقه .

ويروى لنا « د . هيربرت بنسون »، الذى كتب كثيراً عن العلاقات بين العقل والجسد ، بعض القصص الشيقة عن قوة سحر «الفودو» فى أجزاء مختلفة من العالم . وفى إحدى القبائل الاسترالية القديمة، يمارس الأطباء السحرة عادة يطلقة عليها « تدقيق العظام » ، وهى تتكون من إلقاء تعزيمة سحرية قوية لدرجة تعرف معها الضحية أنها ستتعرض لمرض شديد مع احتمال الوفاة . وإليك الوصف الذى أدلى به د . بنسون لواحد من هذه الوقائع فى عام ١٩٢٥ :

« إن الرجل الذى يكتشف أنه سيكون ضحية لنزع عظامه من جانب أحد الأعداء يكون – حقا – مظهره مثيرا للشفقة ، وتراه يقف مشدوها يحدق بعينيه فى عدوه الخائن ، ويداه مرفوعتان كما لو كان يتقى هذا القاتل – فتشحب وجنتاه ، وتزوغ عيناه ، وتتشوه تعبيرات وجهه بشكل فظيع . ويحاول الرجل الصراخ ، ولكن الصوت يحتبس فى حلقه ، وكل ما يمكن للمرء رؤيته هو الرغوة على فمه ، ويأخذ جسده فى الارتعاد، وتلتوى عضلاته رغماً عنه ، ويتمايل الرجل إلى الخلف، ويسقط على الأرض ، كأنه فى غيبوبة ، ويتلوى من الألم العظيم ، مغطياً وجه بيديه ، يأخذ فى النحيب . لقد أصبح الرجل قاب قوسين أو أدنى من الموت ».

إننى لا أعرف شيئا عنك ، ولكنّ ذلك واحد من أكثر الأوصاف التى قرأتها حيوية ورعباً . إننى لا أظن أننى سأطلب منك محاكاتها ، ولكنه أيضا أكثر دلالة من أى مثال يمكن تخيله عن قوة الفسيولوجيا وقوة الاعتقاد وبأسلوب تقليدى ، فإن الرجل لم يكن يحدث له شىء فعلا ، ولكن قوة اعتقاده ، وقوة فسيولوجيته ، خلقتا قوة سلبية ذات قدرة مرعبة دمرته تماما .

هل ذلك النوع من الاعتقاد مقصور على المجتمعات التى نعتبرها بدائية ؟ كلا بالطبع . فإن العملية نفسها تحدث من حولنا كل يوم . ويذكر « د . بنسون» أن « د جورج إل. إنجل» ، بالمركز الطبى بجامعة « روتشيستر » أعد ملفاً مطولاً من مقالات الصحف من جميع أنحاء العالم ، والتى تتحدث عن حالات الوفاة المفاجئة فى ظروف غير متوقعة . وفى كل حالة، لم يكن السبب هو حدوث شىء مكروه بل كان الجانى هو التصورات السلبية لدى الضحية نفسها . وفى كل حالة ، كان هناك شىء ما جعل الضحية تشعر بالعجز واللاقوة . وكانت النتيجة مماثلة لما يحدث فى طقوس القبائل الاسترالية القديمة .

الأمر الذى يثير اهتمامى هو تزايد تأكيد الأبحاث الجانب الضار من علاقة العقل بالجسم أكثر من التأكيدلجانب النافع . ونحن نسمع دوما عن الآثار المروعة للتوتر ، أو عن أناس يفقدون رغبتهم فى الحياة بعد موت أحد أحبائهم . ويبدو أننا جميعا على دراية بأن الحالات والانفعالات السلبية يمكنها أن تؤدى إلى موتنا فعلا . ولكننا نسمع قدراً أقل عن إمكان شفاء الحالات الإيجابية لنا وطرق ذلك .

وواحدة من القصص الشهيرة حول هذا الموضوع هى قصة « نورمان كزينز» ، الذى وصف فى كتابه «تشريح مرض» كيف أنه تم شفاؤه – بمعجزة –

من مرض طويل أصابه بالوهن ، وذلك عن طريق الضحك ، فكان الضحك هو الأداة التى استخدمها « كزينز » ، فى محاولة شعورية لإحياء رغبته فى الحياة. وقد تمثل الجزء الأكبر من النظام الذى اتبعه للشفاء فى قضاء قدر معقول من يومه غارقاً فى مشاهدة الأفلام والبرامج التليفزيونية وقراءة الكتب التى تثير الضحك . ومن الواضح أن هذا غير التصورات الداخلية المستمرة التى كان يصنعها ، واستطاع الضحك أن يحدث تغييرات جذرية فى فسيولوجيته ، وبالتالى، غيّر الرسائل المرسلة إلى جهازه العصبى ، والتى تحدد كيفية استجابته ، وقد وجد أن ذلك استتبع حدوث تغيرات بدنية إيجابية فورية، فقد كان ينام أحسن من ذى قبل ، وخفت آلامه وتحسنت حالته البدنية .

وفى النهاية ، عُوفى تماما من مرضه ، على الرغم من أن أحد أطبائه فى البداية قال : إن فرصة شفائه تماما تبلغ واحداً فى الخمسمائة . واختتم «كزينز» قصته قائلا : « لقد تعلمت ألا أقلل أبداً من قدرة عقل الإنسان والبدن على تجديد حياة الإنسان ، حتى وإن بدت المستقبليات فى غاية السوء ، ولعل قوة الحياة هى أقل القوى التى نفهمها على الأرض ».

والبعض من الأبحاث المدهشة التى تأخذ فى الظهور قد يُلقي الضوء على خبرة د . كزينز ، وما أشبهها . وتنظر الدراسات إلى طريقة تأثير تعبيرات وجوهنا على طريقة شعورنا ، ونخلُص إلى أنه ليس بالكثير علينا أن نبتسم عندما نكون بخير ، أو نضحك عندما تكون روحنا المعنوية مرتفعة . بل على العكس ، فإن الابتسام والضحك يشعل العمليات الحيوية التى تجعلنا – فى الحقيقة – نشعر أننا بخير . فهى تزيد من تدفق الدم إلى المخ ، وتغير مستوى الأكسجين ، ومستوى إثارة الإشارات العصبية ، ويحدث نفس الشىء

مع التعبيرات الأخرى . ضع تعبيرات وجهك فى فسيولوجية الخوف أو الغضب أو التقزز أو الدهشة ، وهذا هو ما ستشعر به .

« إن أبداننا حدائقنا . وميولنا هى البستانى »

ويليام شكسبير

هناك حوالى ثمانين عضلة فى الوجه ، وهى تعمل كضوابط ، إما لتحافظ على تنظيم مرور الدم فى الجسم ، أو لتغيير إمداد الدم للمخ ، وهذا له دور - إلى حد ما - فى أداء المخ لوظائفه . وفى واحد من البحوث البارزة التى أُعدت فى ١٩٠٧ ، وضع طبيب فرنسى يدعى « اسرائيل واينبوم » نظرية تقول : إن تغييرات الوجه تغيّر فعلا المشاعر ، ويؤكد الباحثون الآخرون فى يومنا هذا الشىء نفسه . فكما صرح دكتور بول إكمان ، أستاذ الطب النفسى بجامعة كاليفورنيا بسان فرانسيسكو لصحيفة لوس انجلوس تايمز فى ١٩٨٥/٦/٥ قائلا : « إننا نعلم أنه إذا انتابك انفعال ، فإنه يظهر على وجهك . والآن، فإننا وجدنا أن العكس صحيح أيضا ، فأنت تصبح فى الحالة التى ترسمها على وجهك . فإذا ما ضحكت وقت المعاناة ، فإنك لا تشعر بالمعاناة فى داخلك ، وإذا ما أظهر وجهك الأسف ، فإنك تشعر بها فى داخلك » . ويقول إكمان : إن نفس المبدأ يُستخدم بانتظام للتغلب على أجهزة كشف الكذب ، فأولئك الذين يضعون أنفسهم فى فسيولوجيا الصدق سيثبت صدقهم حتى وإن كان كذبهم مفضوحاً.

هذا كله هو بالضبط ما أقوم أنا وآخرون بتعليمه فى ندوات البرمجة اللغوية العصبية (NLP) ، منذ سنوات . والآن ، فإن الأمر يبدو كأن المجتمع قد تأكد

أخيرا من صحة ما اكتشفنا فائدته . وهناك الكثير من الأشياء الأخرى بين دفتى هذا الكتاب سيتأكد العلماء من صحتها فى السنوات المقبلة . ولكنك لست بحاجة إلى انتظار باحث متخصص ليؤكد هذه الأشياء لك ، فيمكنك استخدامها على الفور لتحقق النتائج التى ترجوها .

إننا نتعرف الآن على أشياء كثيرة عن ارتباطات العقل بالجسد ، لدرجة أن بعض الناس يروجون القول : بأن كل ما تحتاجه فى الحقيقة هو الاعتناء بجسدك . فإذا كان جسدك يعمل بمستويات فائقة ، فإن عقلك - أيضا - سيعمل بكفاءة متزايدة ، وكلما كان استخدامك لجسدك أفضل ، كلما كان أداء عقلك أفضل . وهذا هو جوهر أعمال « موشيه فيلدينكرايس » الذى استخدم الحركة لتعليم الناس كيف يفكرون ، وكيف يعيشون . لقد وجد « فيلد ينكرايس» أنه من مجرد العمل على أساس حسى ، يمكنك أن تغير رأيك فى نفسك ، وحالتك ، ومجمل الأداء الوظيفى لعقلك . وفى الواقع ، فهو يذكر أن نوعية حياتك هى نفس نوعية حركتك . وتعد أعماله مصدرا عظيم القيمة لخلق تحول إنسانى من خلال تغيير الفسيولوجيا بطريقة محددة تماما .

ويعتبر التطابق إحدى النتائج الطبيعية للفسيولوجيا . فإذا ما أعطيت شيئا اعتقد أنه رسالة إيجابية ، ولكن صوتى كان ضعيفاً ومتردداً ، ولغة جسدى مرتبكة وغير مركزة ، فأنا بذلك غير متطابق . فعدم التطابق يمنعنى من إظهار كل ما هو بداخلى . ويمنعنى من فعل كل ما يمكننى فعله ، ويمنعنى من خلق أقوى حالة لى . ويعد إعطاء المرء لنفسه رسائل متناقضة وغير متطابقة طريقة لا شعورية للتعبير عن الأشياء السيئة .

ولعلك مررت بأوقات لم تكن تصدق فيها شخصاً ما ، و لم تعرف ما السبب في ذلك . فقد كان ما يقوله الشخص معقولاً . ولكنك لم تستطع تصديقه لسبب أو لآخر . لقد التقط عقلك الباطن ما لم يستطع عقلك الواعى التقاطه . فمثلا عندما وجهت أنت سؤالا ، فلعل الشخص قال : « نعم » ، ولكنه - فى الوقت نفسه - ربما هز رأسه ببطء - كعلامة النفى - أو لعله قال : « يمكننى تدبّر الأمر » ولكنك لاحظت أن كتفيه منحنيتان ، وعينيه منكستان ، وتنفسه ليس عميقاً ، وكل هذه العلامات أخبرت لا شعورك أن ما يقوله فى الحقيقة هو : لا يمكننى تدبر الأمر . لقد كان هناك جزء منه يريد فعل ما كنت تطلب ، أما الجزء الآخر فلم يكن يريد ذلك . كان جزء منه مليئا بالثقة ، أما الآخر فلا . فلم يكن يتصف فى هذا الموقف بالتوافق والتطابق بل كان متناقضاً بل كان يريد أن يذهب فى اتجاهين فى وقت واحد ، وكانت كلماته تصور شيئا ، بينما فسيولوجيته تصور شيئا آخر تماما .

لقد عرف جميعنا ثمن التناقض ، وذلك عندما يريد جزء منا شيئا ما ، ويرفضه الجزء الآخر . والتطابق قوة ، فأولئك الذين يحققون النجاح دائما هم الذين يخضعون مواردهم العقلية والبدنية كى تعمل معا نحو إنجاز مهمة معينة. توقّف للحظة الآن، وفكّر فى ثلاثة أشخاص ، هم أكثر مَنْ تعرف تطابقاً، ثم فكر فى ثلاثة آخرين هم أكثر من تعرف تناقضاً . ما هو الاختلاف بينهم ؟ كيف يؤثر فيك المتطابقون شخصياً مقابل المتناقضين ؟

وتحقيق التطابق يعد السبيل الأساسى الحصول على القوة الشخصية ، وعندما أنخرط فى عملية التواصل، فإنى أتحلى بالقوة ، وتجد هذه القوة فى كلماتى وحيويتى وتنفسى وفيسولوجيتى كلها . وعندما تتفق كلماتى مع جسدى

، فإننى أعطى إشارات واضحة إلى مخى مخبراً إياه أن ذلك هو ما أريد إنتاجه فيستجيب مخى بناء على ذلك .

وإذا قلت لنفسك « حسنا ، نعم ، أظن أن هذا ما ينبغى عليّ عمله » ، وكانت فسيولوجيتك ضعيفة وغير حاسمة ، فما نوع الرسالة التى يتلقاها العقل ؟ فإذا ما كانت الإشارات التى يبعث بها جسدك إلى عقلك إشارات ضعيفة ومتناقضة فإنه لن يدرك بوضوح ماذا يفعل . الأمر يشبه حال الجندى الذى يذهب إلى المعركة مع قائده حيث يقول : « حسنا ، أظن أنه ينبغى علينا أن نجرب هذا ، ورغم أننى لست على يقين مما إذا كان هذا مفيداً ، ولكن، دعنا نرى ما سيحدث» . ما الحالة التى يكون فيها الجندى بسبب هذا الكلام ؟

وإذا ما قلت : « إننى سأفعل ذلك حتما » ، وكانت فسيولوجيتك موحدة ، وكانت قامتك، وتعبير وجهك، ونمط تنفسك ، ونوعية إيماءاتك وحركاتك ، وكلماتك ونغمية صوتك كلها متماثلة ومتطابقة ، فإنك ستتمكن من فعل هذا الشىء حتماً، والحالات المتطابقة هى ما نسعى جميعا نحو تحقيقها ، وأكبر خطوة يمكنك اتخاذها هو أن تتأكد أنك فى فسيولوجية ثابتة وحاسمة ومتطابقة ، وإذا لم يتطابق جسدك وكلماتك ، فإنك لن تكون فى تمام الفاعلية .

وإحدى الطرق لتحقيق التطابق هى : محاكاة فسيولوجيات الناس المتطابقين، ويكمن جوهر المحاكاة فى اكتشاف أى جزء من المخ يستخدمه الشخص الفعال فى موقف معين . ولو أنك تريد أن تكون فعالاً ، فأنت تريد استخدام مخك بنفس الطريقة . وإذا ما حاكيت بدقة فسيولوجية أحد الأشخاص ، فإنك ستستخدم الجزء نفسه من مخك . هل أنت فى حالة تطابق الآن ؟ إن كان لا ، انتقل إلى حالة تطابق . كم من وقتك تمضيه فى حالات

متطابقة ؟ هل يمكنك أن تكون متطابقاً فى معظم الأحوال ؟ ابدأ من اليوم بفعل هذا . توقّف وتعرّف على خمسة أشخاص من ذوى الفسيولوجيات القوية التى تود محاكاتها ، فى أى شىء تختلف هذه الفسيولوجيات عن فسيولوجياتك أنت ؟ كيف يجلس هؤلاء الناس ؟ كيف يقفون ؟ كيف يتحركون ؟ اذكر بعضا من تعبيرات وجوههم وإيماءاتهم ، خذ من وقتك لحظة، واجلس كما يجلسون ، اجعل تعبيرات وجهك مثلهم ، واصنع مثل إيماءاتهم . لاحظ كيف تشعر .

فى الندوات التى نعقدها، نجعل الناس يحاكون فسيولوجيات الآخرين ، فيجدون أنهم سيصلون إلى حالة مماثلة وينتابهم شعور مماثل . لذا، فإنى أريدك أن تجرب ممارسة أحد التمارين ، وهو يتطلب أداءه مع شخص آخر، اجعل هذا الشخص يسترجع ذكرى معينة قوية ويرجع إليها ، دون أن يخبرك شيئا عنها . والآن، أريدك أن تقلّد ذلك الشخص بدقة . قلّد طريقة جلوسه ووضع قدميه . قلّد وضع ذراعيه ويديه . قلّد مقدار التوتر الذى تراه فى وجهه وجسده . قلّد وضع الرأس وأى حركة تراها فى عينيه ورجليه ورقبته . وقلد فمه وتوتر جلده ومعدل تنفسه . حاول أن تضع نفسك فى نفس الفسيولوجية التى هو عليها بالضبط . وإذا ما فعلت كل هذا بدقة فسوف تنجح ، فمن خلال تقليد فسيولوجية ذلك الشخص ، ستزود مخك بنفس الإشارات التى يبعث بها ذلك الشخص إلي مخه ، ستكون قادراً على الشعور بنفس المشاعر أو أخرى مماثلة . وغالبا، سترى نفس النسخة من الصور التى يراها ، وتنتابك نسخة من الأفكار التى تنتابه .

بعد أن تفعل هذا ، دون كلمتين لوصف الحالة التى أنت عليها ، بمعنى : ما الذى تشعر به وأنت تقلدالشخص بدقة ؟. عندئذ، تتباحث مع ذلك الشخص لاكتشاف ما كان يشعر به، وستجد أنك أمضيت حوالى من ٨٠ إلى ٩٠ بالمائة

من الوقت مستخدما نفس الكلمة لوصف الحالة التى كنت فيها ، وهناك الكثير من الناس فى كل ندوة يبدأون بالفعل برؤية ما يراه الشخص الآخر ، وقد وصفوا بدقة الحالة التى كان فيها الشخص ، أو تعرفوا على الأفراد الذين كان الرجل يتصورهم فى عقله . غير أن هناك بعض الوقائع تستعصى على النفس والعقل .

إننى أدرك أن هذا الأمر يبدو من الصعب تصديقه ، ولكنَّ مَنْ حضروا ندواتى علموا أن هذا يمكن عمله بعد خمس دقائق من التدريب ، وأنا أضمن نجاحك فى أول محاولة ، ولكن إذا ما اقتربت أكثر ستجد نفسك فى نفس الحالة من الغضب أو الألم أو الحزن أو البهجة أو السعادة التى يوجد فيها الشخص الآخر ، رغم عدم وجود حديث سابق بينكما حول ما كان يشعر به .

وهناك بعض البحوث العلمية الحديثة تؤيد هذا الأمر . فحسب قصة أوردتها مجلة « أومنى » ، وجد باحثان أن الكلمات لها نمط كهربى خاص بها فى المخ . فقد وجد « دونالد يورك » أخصائى الفسيولوجيا العصبية بالمركز الطبى بجامعة ميسورى ، و «توم جينسون» أخصائى أمراض الكلام ، وجدا أن نفس الأنماط تنطبق على كل الأشخاص ، وفى إحدى التجارب، تمكنوا من اكتشاف نفس نمط الموجة المخية لمن يتكلمون لغات مختلفة . وقد علَّموا بالفعل الحواسب أن تتعرف على أنماط الموجات المخية تلك كى تتمكن من التعرف على الكلمات فى عقل أحد الأشخاص حتى قبل النطق بها ، ويمكن للحواسب بالفعل أن تقرأ الأفكار مثلما نفعل عندما نقلد فسيولوجية الآخرين بدقة .

ويمكن إيجاد بعض الجوانب الفريدة للفسيولوجية ، مثل نظرات أو نغميات ، أو إيماءات بدنية .خاصة فى الأشخاص ذوى المقدرة العظيمة من أمثال

الرئيس الأسبق جون إف كيندى، أو المصلح مارتن لوثر كينج الابن ، أو الرئيس الأمريكى الراحل فرانكلين روزفلت . فلو أنك تستطيع محاكاة فسيولوجياتهم الخاصة ، فسوف تستخدم نفس الأجزاء الواسعة الحيلة من المخ، وتبدأ فى معالجة المعلومات بنفس طريقتهم ، وسوف تنتابك نفس المشاعر التى انتابتهم . وبما أن التنفس والحركة والنغمة تمثل عاملا مهما فى إيجاد الحالة ، فمن الواضح أن الصور الضوئية لهولاء الرجال لن تزودنا بمقدار معين من المعلومات التى نريدها ، أما تسجيلات الفيديو أو الأفلام التى تصورهم ، فستكون مصدرا مثالياً لهذه المعلومات . امكث لحظة لتقلّد أوضاعهم ، وتعبيرات وجوههم وإيماءاتهم بدقة قدر ما تستطيع ، وسوف تبدأ فى الشعور بمشاعر مماثلة. وإذا تذكرت طبيعة صوت ذلك الشخص ، فربما تستطيع قول شىء بنفس نغمة صوته .

لاحظ – أيضا – مستوى التطابق الذى يجمع بين هؤلاء جميعهم ، حيث تبعث فسيولوجيتهم برسائل موحدة متطابقة غير متناقضة ، وإذا كنت متناقضاً عند تقليدك لفسيولوجيتهم ، فلن تشعر بمثل ما شعروا به لأنك لا تبعث بنفس الرسائل إلى مخك . على سبيل المثال : إذا كنت تقلد الفسيولوجية وفى نفس الوقت تقول لنفسك : « إننى أبدو غبياً » ، فإنك لن تشعر تماما بفوائد التقليد لأنك لست متطابقاً ، فجسدك يقول شيئا بينما عقلك يقول شيئا آخر . ولكنّ القوة تنبع من بعثك برسالة موحدة ، ولو أنك استطعت الحصول على شريط مسجل « لمارتن لوثر كينج » وتحدثت مثلما تحدث ، مقلدا نغمته وصوته وسرعة كلامه ، فقد ينتابك إحساس بالقوة والمقدرة لم تشعر به من قبل . وتعد واحدة من أعظم الفوائد التى تحصل عليها من قراءة كتاب من تأليف شخص مثل

جون إف . كيندى ، أو بينيامين فرانكلين ، أو ألبرت أينشتين ، هى أن هذا الكتاب يضعك فى حالة مماثلة لحالاتهم ، فتأخذ فى التفكير مثل مؤلف الكتاب ، خالقاً نفس النوع من التصورات الداخلية . فمن خلال تقليدك لفسيولوجياتهم ، يمكنك أن تشعر مثلهم من الناحية البدنية ، ويكون سلوكك مثل سلوكهم .

هل تود أن تستخدم فوراً المزيد من طاقتك وسحرك الداخليين ؟ ابدأ فى المحاكاة الشعورية لفسيولوجية الأشخاص الذين تحترمهم أو تعجب بهم ، وسوف تبدأ فى خلق نفس الحالات التى يمرون بها . وفى الغالب، سيكون من الممكن لك أن تمر بنفس الخبرة . وحتما أنت لا تريد محاكاة فسيولوجية شخص مكتئب ، إنما تريد محاكاة أشخاص فى حالات القوة وسعة الحيلة ، لأن محاكاتهم ستمنحك مجموعة جديدة من الاختيارات ، تمنحك طريقة للوصول إلى أجزاء مخك التى ربما لم تستخدمها بكفاءة من قبل .

فى إحدى الندوات ، قابلت صبياً لم أستطع فهمه، كانت فسيولوجيات الصبى قليلة الحيلة للغاية ، ولم أستطع وضعه فى حالة أكثر قوة . ثم تكشف لى أن هناك جزءاً من مخه أصابه التلف فى حادث ، ولكنى جعلته يقلدنى، ويضع نفسه فى فسيولوجية لم يظن من قبل أنه يستطيع الوصول إليها . ومن خلال محاكاته لى ، بدأ مخه فى العمل بطريقة جديدة تماما . ومع انتهاء الندوة، كاد الناس لا يعرفونه ، فقد كان يتصرف ويشعر بشكل مختلف تماما عن ذى قبل . فمن خلال تقليد فسيولوجية شخص آخر ، بدأ يمر باختيارات جديدة من الفكر والانفعال والتصرف .

وإذا ما كان لك أن تُحاكي الأنظمة الاعتقادية لدي عداء متميز ، وتحاكى نظامه العقلى وفسيولوجيته ، فهل يعنى ذلك أنك أيضا ستكون قادراً على العدو

لمسافة ميل فى أقل من أربع دقائق عقب تقليدك إياه بوقت قصير ؟ كلا بالطبع. فأنت لا تقلد الشخص بدقة ، لأنك لا تبعث بنفس الرسائل المتسقة إلى جهازك العصبى من خلال الممارسة المستمرة كما يفعل هو . ومن المهم أن تلاحظ أن بعض الاستراتيجيات تتطلب مستوى من التصور الفسيولوجى أو البرمجة ، وهى ليست لديك بعد .، ولعلك تقلّد أعظم خباز فى العالم ، ولكنك إذا حاولت تنفيذ وصفته وخبزت شيئا ما ، فإنك لن تحقق نفس النتيجة . ومع ذلك، فإنك باستخدام الوصفة يمكنك تحسين النتيجة التى تحصل عليها. وإذا ما حاكيت طريقته على مر السنين، فسيمكنك تحقيق نفس النتيجة إذا كنت مستعدا لدفع الثمن المناسب . ولكى تزيد من قدرتك على تحقيق نتائج من خلال محاكاة الاستراتيجيات ، فربما تحتاج إلى استثمار بعض الوقت لزيادة قوة استراتيجيتك ، وهذا موضوع سنتكلم عنه قليلا فى الفصل التالى .

واعتناء الشخص بالفسيولوجية يحقق له الاختيارات . لماذا يتعاطى الناس المخدرات ، أو يشربون الكحوليات ، أو يدخنون التبغ ، أو يفرطون فى تناول الطعام ؟ أليست كل هذه محاولات غير مباشرة لتغيير الحالة من خلال تغيير الفسيولوجيا ؟ لقد زودك هذا الفصل بالمدخل المباشر لتغيير الحالات بسرعة ، فمن خلال التنفس أو تحريك البدن أو عضلات الوجه بنمط جديد ، ستغير - على الفور - حالتك ، وسيحقق ذلك نفس النتائج التى يحققها الطعام أو الكحوليات أو المخدرات ، دون آثار جانبية ضارة ببدنك أو عقلك . تذكّر أنه فى أى عروة سبرانية ، يكون الفرد ذو الاختيار الأكبر فى موقع السيطرة ، والجانب الأكثر أهمية فى أى وسيلة هو المرونة ، فإن النظام الأكثر مرونة لديه اختيارات أكثر وقدرة أكبر على توجيه الجوانب الأخرى له. ونفس الشىء يحدث مع الناس ، فأولئك الذين لديهم اختيارات أكثر هم الذين يتولون المسؤلية فى

معظم الأحوال . والمحاكاة معنية بخلق الإمكانية ، ولا يمكن أن يتم ذلك بطريقة أسرع أو أكثر نشاطا إلا من خلال الفسيولوجية .

في المرة التالية عندما ترى شخصا باهر النجاح ، شخصا يثير إعجابك واحترامك ، فعليك بتقليد إيماءاته واستشعر الفرق ، وتمتع بالتغيير فى أنماط التفكير . العب وجرّب ذلك ، فهناك اختيارات جديدة تنتظرك ! والآن ، هيّا ننظر إلى جانب آخر من جوانب الفسيولوجية ، فالطعام الذى تتناوله وطريقة تنفسنا ، والمغذيات التى نتزود بها ، كل هذه أجزاء من ....

إلى اللقاء مع الجزء الثالث

الفصل العاشر

الطاقة وقود النجاح

« إن صحة الناس هى حقاً الأساس الذى تُبنى عليه سعادة الناس وجميع قدراتهم ... ؟ »

بنجامين ديزرئيلى

لقد رأينا كيف أن الجسم هو الطريق المؤدى إلى التميز . ومن الطرق التى يعمل بها الجسم تلك الطريقة التى تستخدم بها جهازك العضلى ، فبإمكانك أن تغير من جلستك وتعبيرات وجهك ومن طريقة تنفسك . ويتوقف كل ما أتحدث عنه فى هذا الكتاب كذلك على مستوى الأداء الصحى للكيمياء الحيوية للجسم. ويفترض هذا المستوى أنك تنظف وتغذى جسمك ، وأنك لا تسممه . وسوف نتناول فى هذا الفصل أسس وظائف الأعضاء ، ما تأكله وتشربه والطريقة التى تتنفس بها وغيرها.

إننى اسمى الطاقة بوقود التميز . وبإمكانك أن تغير من حالتك الداخلية على مدار اليوم ، فلو عمت الفوضى كيمياء جسمك الحيوية ، فإن المخ سيخلق عروضا مشوشة ، وسيشتت نظام الجسم بأكمله . وبالتالى لن تكون لديك القدرة على الاستفادة مما تعلمته . فمن الممكن أن تشترك فى سباق للسيارات بصورة

جيدة جداً ، أما إن حاولت ذلك مع تناول البيرة ، فإنك لن تفلح فيه أبدا . وإذا كان لديك السيارة والوقود المناسبان ، ولكن شمع الاشتعال لا يعمل بصورة جيدة ، فلن تصل إلى أرقى أداء لك . وفى هذا الفصل ، سوف أشاركك بعض الأفكار عن الطاقة وكيفية الوصول بها إلى أرقى المستويات. فكلما زاد مستوى الطاقة ، زادت فاعلية الجسم . وكلما زادت فاعلية الجسم ، زاد شعورك بتحسن حالتك، وزاد استخدامك لموهبتك فى تحقيق نتائج باهرة .

إننى أعلم جيدا أهمية الطاقة والسحر الذى تؤدى إليه وفرتها . كان وزنى فيما سبق ٢٦٨ رطلا ، أما الآن، فوزنى ٢٣٨ رطلا . وفيما سبق ، لم أكن أبحث على وجه التحديد عن الطرق التى يمكن أن تؤدى إلى نجاح حياتى . فلم تساعدنى وظائف الأعضاء على تحقيق نتائج باهرة . فالأشياء التى كان من الممكن أن أتعلمها وأقوم بها ، كانت تأتى فى المرتبة الثانية لما يمكن أن أكله . وذات يوم، قررت أننى مللت العيش بهذه الصورة، وبدأت أدرس الأشياء التى يمكن أن تحقق نتائج صحية باهرة، ثم قلّدت أولئك الذين استطاعوا تحقيق ذلك.

كان مجال العلوم الغذائية يسوده الكثير من الفوضى والتخبط ، علاوة على ذلك، لم أعرف كيف أبدأ . فقد كنت أقرأ كتابا ، فوجدته يقول : افعل كذا وكذا وكذا وسوف تعيش إلى الأبد . عندها، كانت تأخذنى الحماسة حتى أقرأ الكتاب التالى ، الذى يقول لى إنْ فعلت كل هذه الأشياء فسوف تموت ، ومن ثم ، عليك أن تفعل كذا وكذا وكذا . وبطبيعة الحال ، كنت أجد الكتاب الثالث بمجرد قراءته متناقضاً مع الكتاب الثانى . ، ومع أن جميع المؤلفين هم من الحاصلين على دكتوراه فى الطب ، إلا أنهم لم يتفقوا حتى على الأساسيات .

ولم أكن أبحث عن أفضل المؤلفين ، بل كنت أرغب فى الحصول على نتائج . وكذلك ، وجدت أناساً كانوا يحققون نتائج طيبة فى أجسامهم ، أناسا كانوا

يتمتعون بالحيوية والصحة . واكتشفت ما كانوا يقومون به وقلدتهم فى ذلك . ولقد جمعت لنفسى كل ما تعلمته فى هيئة مجموعة من الالتزامات والقواعد ووضعت برنامجاً من ستين يوما للعيش بأسلوب صحى . وطبقت هذه المبادىء يوميا ، فنقص وزنى ثلاثين رطلا فى أكثر من ثلاثين يوما . والأهم من ذلك ، أننى أخيراً وجدت أسلوباً للعيش يخلو من المتاعب ولا يعتمد على الأنظمة الغذائية .

وسوف أشارككم هنا المبادىء التى عشت بها على مدار السنوات الخمس الماضية . ولكن ، قبل أن أفعل ذلك ، اسمحوا لى أن أقدم لكم مثالاً للتغيير الذى أحدثته على تركيبتى الجسمانية . اعتدت أن أحتاج إلى ثمانى ساعات من النوم وإلى ثلاث منبهات لأستيقظ فى الصباح ، أحدها يدق ، والآخر يفتح المذياع والثالث يضىء الأنوار . أما الآن ، فبإمكانى أن ألقى محاضرة طوال المساء ، ثم أوى إلى الفراش فى الواحدة أو الثانية صباحا وأستيقظ بعد خمس أو ست ساعات، وأنا أشعر بأننى فى كامل حيويتى وطاقتى ونشاطى . أما لو كانت أوعيتى الدموية يشوبها شىء تناولته أو كان مستوى طاقتى فاسداً ، فإننى كنت سأحاول استغلال طاقتى الجسمانية المحدودة للغاية . وبدلا من ذلك، فإننى أبدأ يومى بحزم يسمح لى بتعبئة جميع قدراتى الجسمانية والذهنية .

وفى هذا الفصل ، سأقدم لكم ست طرق للحصول على جسم قوى لا يقهر . ومعظم ما سأقوله سوف يعارض جميع ما كنت تؤمن به دائما . وبعضه يناقض أفكارك الحالية عن الصحة الجيدة . غير أن هذه المبادىء الستة قد حققت نجاحاً باهراً بالنسبة لى ولمن عملت معهم ولآلاف آخرين ممن يتبعون العلم الذى يعرف بالصحة الطبيعية . إننى أرغب فى أن تمعنوا التفكير فيما إذا

كانت هذه المبادئ ستفلح معكم وما إذا كانت عاداتكم الصحية الحالية هى أفضل طريقة للاعتناء بجسمك . طبق المبادىء الستة لفترة من عشرة إلى ثلاثين يوما ، ثم احكم بنفسك على صحتها على أساس النتائج التى ستحققها فى جسمك وليس على أساس ما تعلمته أو تؤمن به . تفهم الطريقة التى يعمل بها جسمك واحترمه واعتن به ، وسوف يعتنى بك بدوره . فلقد تعلمت كيف تدير عقلك ، والان، عليك أن تتعلم كيف تدير جسدك.

والآن ، دعونا نبدأ بأول طريقة نحو الحياة بأسلوب صحى - ألا وهى قوة التنفس - لقد تعلمنا أن الأوعية الدموية هى عماد الصحة ، فهى الجهاز الذى ينقل الأوكسجين والغذاء إلى جميع خلايا الجسم . فإن كان جهازك الدورى يتمتع بالصحة ، فسوف يكتب لك طول الصحة والعمر . وهذه البيئة هى الأوعية الدموية ، ولكن ، ما هو مفتاح التحكم بهذا الجهاز ؟ إنه التنفس . فهو الذي يزود الجسم بالأوكسجين. ومن ثم، يحفز العملية الكهربائية لكل الخلايا .

والآن ، لنمعن النظر فى كيفية عمل الجسم . إن التنفس لا يتحكم فحسب فى تزويد الخلايا بالأوكسجين ، بل إنه يتحكم كذلك فى تدفق السائل الليمفاوى الذى يحتوى على كريات الدم البيضاء التى تحمى الجسم . ما هو الجهاز الليمفاوى ؟ يعتقد البعض أن الجهاز الليمفاوى هو نظام الصرف فى الجسم . فكل خلية فى الجسم يحيط بها سائل ليمفاوى . ويوجد فى جسمك من هذا السائل أربعة أضعاف حجم الدم . وإليك كيفية عمل الجهاز الليمفاوى . يضخ القلب الدم عبر الشرايين إلى الشعيرات الدموية المسامية الرفيعة . ويحمل الدم الأوكسجين والغذاء إلى الشعيرات الدموية حيث يتم نقلها إلى السائل الموجود حول الخلايا والمسمى بالسائل الليمفاوى . ولأن الخلايا تعرف ما تحتاج إليه ،

فإنها تأخذ الأوكسجين والغذاء الضروريين، وتفرز السموم التى يعود بعضها مرة أخرى إلى الشعيرات الدموية . ولكنّ الخلايا الميتة وبروتين الدم وغيره من المواد السامة ، يتم إخراجها عن طريق الجهاز الليمفاوى الذى يعمل بواسطة التنفس العميق .

تعتمد خلايا الجسم على الجهاز الليمفاوى باعتباره وسيلتها الوحيدة لصرف المواد السامة الكبيرة والسائل الزائد عن حاجتها الذى يحد من كمية الأوكسجين. الذي يمر السائل من خلال العقد الليمفاوية ، حيث يتم معادلة وتدمير جميع الخلايا الميتة وجميع السموم الأخرى ما عدا بروتين الدم. ما مدى أهمية الجهاز الليمفاوى ؟ لو توقف الجهاز الليمفاوى تماما عن العمل مدة أربعاً وعشرين ساعة لمات نتيجة بروتين الدم المحتبس وزيادة السائل حول الخلايا.

وللأوعية الدموية مضخة ، ألا وهى القلب . أما الجهاز الليمفاوى فلا يملك مثل هذه المضخة . والطريقة الوحيدة التى يتحرك بها هى من خلال التنفس العميق وحركة العضلات . ومن ثم، فإذا أردت أن تتمتع الأوعية الدموية بالصحة وأن يكون لك جهاز ليمفاوى ومناعى فاعلين ، فإنك تحتاج إلى التنفس بعمق والقيام بالحركات التى تحفزها . لذا، احترس من أى « برنامج للصحة » لا يعلمك – أولاً وقبل كل شىء – كيف تطهر جسمك من خلال التنفس الفعال .

أجرى الدكتور جاك شيلد ، وهو عالم شهير فى الليمفاويات من مدينة سانتا باربرا بكاليفورنيا ، مؤخرا دراسة مثيرة حول الجهاز المناعى . فقد أدخل كاميرات داخل أجسام البعض ليرى ما الذى يحفز الجهاز الليمفاوى على التطهير . وقد وجد أن التنفس العميق هو أكثر الطرق فاعلية لتحقيق ذلك . فهو يخلق ما يشبه الفراغ الذى يمتص السائل الليمفاوى إلى داخل الأوعية الدموية،

ويضاعف من سرعة تخلص الجسم من السموم . وفي واقع الأمر ، فإن التنفس العميق والتمارين الرياضية يمكن أن يُسرعا من هذه العملية بما يصل إلى خمس عشرة مرة .

إذا حدث ولم تستفد أى شيء من هذا الفصل سوى فهم أهمية التنفس العميق ، فإنك ستكون قادراً بذلك على تحسين مستوى صحة جسمك بصورة كبيرة . وهذا هو السبب فى أن أنظمة اليوجا للحياة الصحية تركز بصورة شديدة على التنفس الصحى . فليس هناك مايضاهيه فى تطهير جسمك .

ولا تحتاج إلى فطنة كبيرة من أجل أن تدرك أن الأوكسجين أهم العناصر الضرورية للصحة الجيدة ، ومع ذلك ، فمن المهم أن ندرك مدى أهميته . قام الدكتور « أوتو وربرج » الحاصل على جائزة نوبل ومدير معهد ماكس بلانك لوظائف الخلايا ، بدراسة أثر الأوكسجين على الخلايا . وقد تمكن من تحويل الخلايا الصحية العادية إلى خلايا خبيثة بمجرد تقليل الأوكسجين الذى تحصل عليه ، وقد تابع عمله هنا فى الولايات المتحدة ، الدكتور « كارل جولدبلات » . وفى أحد أعداد جورنال اف اكسبرمينتل ميدسين سنة ١٩٥٣، وصف جولد بلات التجارب التى أجراها على أنواع من الفئران لم يعرف أنها أصيبت بأورام خبيثة . فقد أخذ خلايا من فئران حديثة الولادة وقسمها إلى ثلاث مجموعات . ثم وضع إحدى مجموعات الخلايا فى ناقوس زجاجي ومنع عنه الأوكسجين لمدة ثلاثين دقيقة فى كل مرة . وعلى غرار الدكتور وربرج ، فإن الدكتور جولد بلات وجد أن العديد من هذه الخلايا قد ماتت بعد عدة أسابيع ، ووجد أن المجموعة الثانية من الخلايا بطئت حركتها، فى حين، بدأت المجموعة الثالثة من الخلايا فى تغيير تركيبها لتأخذ مظهر الخلايا الخبيثة. وقد

تم حفظ المجموعتين الأخريين من الخلايا فى نواقيس زجاجية تم الحفاظ على الأوكسجين فيها بنفس معدل تركيزه فى الجو بصورة ثابتة .

وبعد ثلاثين يوما ، قام الدكتور جولد بلات بحقن المجموعات الثلاث من الفئران بالمجموعات الثلاث من هذه الخلايا ، وبعد أسبوعين ، عندما أعادت الفئران استيعاب الخلايا ، لم يحدث شىء فى المجموعتين العاديتين ، غير أن جميع الفئران فى المجموعة الثالثة - التى تم حرمان خلاياها بصورة دورية من الأوكسجين - أصيبت بأورام خبيثة . وقد تم متابعة هذه الدراسة بعد ذلك بعام. وقد بقيت الأورام الخبيثة خبيثة، وبقيت الخلايا العادية عادية .

فبماذا نخرج من ذلك إذاً ؟ أصبح الباحثون يعتقدون فى أن نقص الأوكسجين يلعب دوراً - على ما يبدو - فى أن تصبح الخلايا خبيثة أو سرطانية . ومن المؤكد أن ذلك يؤثر على طول عمر الخلية . تذكر أن قوة صحتك هى فى واقع الأمر جودة عمر خلايا جسمك . ومن هنا ، فإن تزويد جسمك بكفايته من الأوكسجين هو على ما يبدو أولوية من الدرجة الأولى ، إن التنفس بفاعلية هو بالتأكيد نقطة البداية لتحقيق ذلك .

وتكمن المشكلة فى أن معظم الناس لا يعرفون كيف يتنفسون ، فواحد من بين كل ثلاثة أمريكيين يصاب بالسرطان فى حين أن رياضيا واحداً فقط يصاب بالسرطان مقابل كل سبعة أمريكيين عاديين ، فما هو سبب ذلك ؟ بدأت الدراسات فى اعطائنا توضيحاً لذلك ، فالرياضيون يمنحون أوعيتهم الدموية أهم عنصر وأكثرها حيوية بالنسبة لها ، ألا وهو الأوكسجين . وهناك تفسير آخر وهو أن الرياضيين ينشطون جهازهم المناعى، وذلك بتحفيز حركة السائل الليمفاوى .

دعنى أقدم لك أكثر الطرق فاعلية لتطهير جسمك . ينبغى أن تتنفس طبقا لهذه النسبة : استنشق لمدة ثانية، احتفظ بالهواء لأربع ثوان ، وأخرج الزفير فى ثانيتين . بمعنى أنك إذا استنشقت فى أربع ثوان ، فعليك أن تحتفظ بالهواء لمدة ست عشرة ثانية وأن تخرجه فى ثمانى ثوانٍ . لماذا تخرج الهواء فى ضعف الفترة التى تستنشقه فيها ؟ لأن هذا هو الوقت الذى تتخلص فيه من السموم بواسطة جهازك الليمفاوى . لماذا تحتفظ بالهواء لأربعة أضعاف المدة التى تستنشقه فيها ؟ لأنه من خلال ذلك تقوم بإمداد الأوعية الدموية بكفايتها من الأوكسجين كما تنشط الجهاز الليمفاوى . عندما تتنفس ، عليك أن تبدأ ذلك من أعماق البطن ، فتكون تماما كالمكنسة الكهربائية التى تتخلص من جميع السموم فى الجهاز الدورى .

ما مدى الجوع الذى تشعر به بعد الانتهاء من التمارين الرياضية ؟ هل ترغب فى تناول شريحة من اللحم بعد الجرى لأربعة أميال ؟ إننا فى الواقع نعلم أن هذا لا يحدث ، وذلك لأننا نعلم أن الجسم – فى واقع الأمر – يحصل من خلال التنفس بأسلوب صحى على أكثر شىء يحتاجه . ولذا فهناك أفضل طريقة للعيش بأسلوب صحى . تنفس عشر مرات بعمق طبقا للنسبة السابقة وذلك ثلاث مرات يوميا على الأقل . وما هى النسبة ؟ هذه النسبة تتمثل فى لحظة للاستنشاق، وأربع للاحتفاظ بالهواء، واثنين لاخراجه . على سبيل المثال : ابدأ فى التنفس من البطن ، وخُذْ نفساً عميقاً من الأنف مع العد حتى سبعة (أو اختر رقما أكبر أو أصغر حسب قدراتك) . احتفظ بنفسك مدة تبلغ أربعة أضعاف مدة استنشاقك للهواء ، أى لثمانٍ وعشرين عدة . ثم أخرج الهواء من فمك ببطء لمدة تبلغ ضعف مدة استنشاقك له ، أى أربع عشرة مرة . ولا ينبغى مطلقا أن تجهد نفسك . فعليك أن ترى أى الأرقام يمكن أن تستخدمها من أجل

أن تبنى ببطء قدرات أكبر لرئتيك . خُذْ عشرة من هذه الأنفاس العميقة ثلاث مرات فى اليوم ، وسوف تحصل على تحسن جذرى فى مستوى تنفسك . لا يوجد فى العالم كله غذاء أو قرص فيتامينات يمكن أن يحقق لك ما يمكن أن تحققه أنماط التنفس الممتازة .

والتمارين الرياضية اليومية هى العنصر الآخر الحيوى للتنفس العام بشكل صحى . فالجرى مع كونه مجهداً إلى درجة ما ، يعد أمراً جيداً ، والسباحة ممتازة . ولكن الأكروبات هى من أفضل التمارين التى يمكن ممارستها فى كل الأجواء ، وهى سهلة ولا تجهد الجسم إلا قليلا .

ومن المهم ممارسة ألعاب الأكروبات المركزة بصورة غير مجهدة دون ضرورة. فبإمكانك أن تبدأ تدريجياً فى ممارسة التمارين التى تصل إلى ممارستها مدة ثلاثين دقيقة دون الشعور بالألم أو الإجهاد أو التعب . فلتبن قاعدة صلبة قبل أن تبدأ فى الجرى أو خلافه . فلو تمرنت بصورة صحيحة ، فستتمكن من التنفس بعمق، وستستمر حتى تتمرن بصورة جيدة . وهناك العديد من الكتب عن الألعاب الأكروباتية وعن كيفية تقويتها لكل عضو فى الجسم . ولذا ، يُرجى أن لا تتمهل فى اتباع هذا النوع من التمارين الذى يطيل العمر ، و لن تندم على ذلك .

والطريقة الثانية هى تناول أطعمة غنية بالماء ، فسبعون بالمائة من كوكبنا مغطى بالمياه . وثمانون بالمائة من جسمنا يتكون من الماء . فما الذى يجب فى نظرك أن يحتوى عليه الجزء الأكبر من غذائك ؟ إنك فى حاجة لأن تتأكد أن سبعين بالمائة من غذائك يتكون من أطعمة غنية بالماء، وهذا يعنى الفاكهة والخضروات أو عصائرها الطازجة .

يوصى البعض بشرب ثمانية إلى اثنى عشر كوبا من الماء فى كل يوم ، لتطهير الجسم ، فهل تعرف مدى جنون هذه الفكرة ؟ فمن ناحية ، فإن معظم

المياه التى نشربها ليست على هذه الدرجة من الجودة . فهناك احتمالات لاحتوائها على الكلور والفلوريد والمواد المعدنية وغيرها من المواد السامة . إن شرب الماء المقطر هو فى الغالب أفضل شيء . ولكن، مهما كان نوع الماء الذى تشربه ، فلن تستطيع أن تطهر جسمك بإغراقه به . فكمية الماء التى تشربها يجب أن تتحدد على أساس شعورك بالعطش .

فبدلا من تطهير جسمك بإغراقه بالماء ، كل ما عليك أن تقوم به هو تناول أطعمة غنية بطبيعتها بالماء – أطعمة غنية بالماء – وهناك ثلاثة أنواع منها فقط على كوكبنا : الفاكهة والخضروات والأعشاب . وسوف تزودك هذه الأنواع الثلاثة بوفرة من الماء ، وهو المادة المطهرة التى تمنحنا الحياة . وعندما يعيش الناس على وجبات غذائية تحتوى على كمية قليلة من الماء ، فمن المؤكد أن يعمل جسمهم بصورة غير صحية . وكما قال الكسندر برايس الحاصل على دكتوراه فى الطب فى كتابه « قوانين الحياة والصحة » : « عندما تمد الجسم بقليل من السوائل ، فإن الدم يظل محتفظا بنسبة مرتفعة من المخلفات السامة للأنسجة والخلايا .ومن ثم ، فإن الجسم يتسمم بسبب إفرازاته، وليس هناك حاجة للقول بأن السبب الرئيسى وراء ذلك هو عدم إمداده بكمية كافية من الماء للتخلص من المخلفات التى تصنعها الخلايا » .

إن غذاءك يجب دائما أن يساعد جسمك فى عملية التنظيف ، وليس بإرهاقه بمواد غذائية لا يمكن هضمها . إن تراكم المخلفات داخل الجسم يشجع على الإصابة بالأمراض . ومن طرق الحفاظ على الأوعية الدموية والجسم خاليين من الفضلات والسموم داخل الجسم بأكبر درجة ممكنة ، هى الحد من تناول الأطعمة التى تجهد الأعضاء المسؤولة عن الإخراج فى الجسم ، ومن الطرق الأخرى تزويد الجسم بما يكفى من الماء لمساعدته علي إذابة هذه المواد

وإخراجها . ويستطرد الدكتور برايس قائلا : « ليس هناك سائل يعرفه الكميائيون يذيب كل هذا الكم من المواد مثل الماء ، فهو بالفعل أفضل مادة مذيبة فى الوجود . ومن ثم ، فإذا تم تزويد الجسم بكميات كافية منه ، فإن ذلك سيحفز عملية الإمداد بالغذاء، والسبب فى ذلك هو التخلص من الأثر المعوق للمخلفات السامة عن طريق تحليلها وإخراجها فيما بعد بواسطة الكلى والجلد والأمعاء والرئة . وعلى عكس ذلك ، إذا سُمح للمواد السامة بأن تتراكم فى الجسم ، فسوف يصاب المرء بجميع أنواع الأمراض » .

لماذا تُعد أمراض القلب أكبر سبب للوفاة ؟ لماذا نسمع عن أناس يقعون مغشيا عليهم وتوافيهم المنية فى ملاعب التنس وهم فى سن الأربعين ؟ قد يكون أسباب ذلك أنهم يقضون حياتهم بأكملها فى سد أجسامهم . وتذكر أن عمرك يتوقف على عمر خلايا جسمك . وتذكر ، إذا امتلأت الأوعية الدموية بالفضلات ، فإن ذلك لن يشجع على حياة صحية وقوية ومنشطة للخلايا ، كما لا يوجد كيمياء حيوية قادرة على خلق توازن عاطفى فى حياة المرء .

حاول الدكتور اليكس كارل الحائز على جائزة نوبل فى ١٩١٢، وعضو معهد ركفلر آنذاك ، حاول إثبات هذه النظرية بأخذ أنسجة من الدجاج (الذى يعيش لمدة أحد عشر عاما فى المتوسط) وإبقاء خلاياها حية إلى الأبد ، وذلك ببساطة عن طريق إبقاءها خالية من فضلاتها وتزويدها بالغذاء الذى تحتاج إليه . وقد تم الإبقاء على هذه الخلايا حية لمدة أربعة وثلاثين عاماً ، عندها، اقتنع معهد ركفلر بأن بإمكانه الإبقاء عليها حية للأبد، فقرر إنهاء التجربة .

ما هى النسبة المئوية لغذائك الذى يحتوى على أطعمة غنية بالمياه ؟ لو وصفت قائمة بجميع الأشياء التى تناولتها فى الأسبوع الماضى ، فماذا ستكون

نسبة الأطعمة الغنية بالماء من بينها ؟ هل ستكون سبعين بالمائة ؟ أشك فى ذلك. هل ستكون خمسين بالمائة، أم خمسة وعشرين بالمائة، أم خمسة عشرة بالمائة ؟ عندما أطرح هذا السؤال فى ندواتى ، أجد - فى العادة - أن معظم الناس تمثل الأطعمة الغنية بالماء من غذائهم خمسة عشرة إلى عشرين بالمائة . وهى بكل تأكيد نسبة أعلى مما عليه الحال لمجموع الناس . ودعونى أخبركم بشىء ، إن نسبة خمسة عشرة بالمائة هى نسبة انتحارية. وإذا لم تكن تصدقنى، فعليك بفحص إحصاءات أمراض القلب والسرطان، ومراجعة أنواع الأطعمة التى توصى الأكاديمية القومية للعلوم بتجنب تناولها وكمية الماء التى توجد بهذه الأطعمة .

لو تأملت فى الطبيعة وشاهدت أضخم وأقوى الحيوانات، لوجدت أنها حيوانات عشبية . فالغوريلا والفيلة ووحيد القرن وغيرها ، جميعها يتناول أطعمة غنية بالماء . والحيوانات العشبية تعيش لفترة أطول من آكلات اللحوم . تأمل النسر ، لماذا تبدو هيئته على هذا النحو فى اعتقادك ؟ ذلك لأنه لا يتناول أطعمة غنية بالماء . فلو أكلت شيئا جافاً أو ميتاً فعليك أن تتخيل الهيئة التى ستكون عليها . إننى أمزح هنا ، ولكن ليس تماما . إن البناء يمكن أن يكون قوياً ورشيقاً اعتماداً على قوة ورشاقة أجزائه ، ونفس الأمر يصدق على الجسم . فإذا كنت ترغب فى أن تشعر بحيوية تامة ، فإن الفطرة تُملى عليك أن تتناول أطعمة غنية بالمياه ، أى أغذية حية . إن الأمر بسيط للغاية . كيف تضمن أن يتكون سبعين بالمائة من غذائك من أطعمة تحتوى على الماء ؟ إن الأمر بسيط للغاية ، فقط تأكد من أن تتناول السلاطة مع كل وجبة . ولتكن الفاكهة هى الوجبة الخفيفة التى تتناولها بدلاً من الحلوى . ولسوف تشعر بتحسن عندما يعمل جسمك بفاعلية أكبر ، ومن ثم، سيسمح لك أن تشعر بأنك فى حالة رائعة.

والطريقة الثالثة للعيش بأسلوب صحى هى مبدأ تركيبة ومكونات الطعام الصحى. من وقت ليس بالبعيد، احتفل طبيب بشرى يسمى ستيفن سميث بعيد ميلاده المئوى . وعندما سُئل عن السر وراء طول عمره ، أجاب قائلا : « اعتن بمعدتك فى الخمسين عاماً الأولى ، ولسوف تعتنى بك فى الخمسين عاماً الثانية» . إن أحداً لم ينطق بكلمات أصدق من تلك .

درس العديد من كبار العلماء تركيبة الطعام الصحى ومكوناته وأشهر هؤلاء هو الدكتور هربرت شيلتون . ولكن هل تعلم من أول من قام بدراسته بصورة مكثفة ؟ إنه الدكتور ايفان بافلوف ، الذى يشتهر باكتشافاته العلمية عن الحافز والاستجابة . يعتقد البعض أن تركيب ومكونات الطعام الصحى أمر غاية فى التعقيد ، ولكنه فى واقع الأمر أمر بسيط للغاية : فلا ينبغى تناول بعض الأطعمة مع أطعمة أخرى . فأنواع الطعام المختلفة تتطلب عصارات هضم مختلفة ، كما أن العصارات الهضمية جميعها منسجمة .

على سبيل المثال ، هل تأكل اللحم والبطاطس معا ؟ وماذا عن الخبز والجبن ؟ واللبن والحبوب ، أو السمك والأرز ؟ ماذا لو أخبرتك أن هذه الخلطات مدمرة تماما لجسمك من الداخل وأنها تجردك من الطاقة ؟ ربما تقول إننى كنت معقولاً حتى هذه اللحظة ، أما الآن فقد أصابنى الجنون .

دعونى أوضح السر وراء كون هذه الخلطات مدمرة، وكيف يكون بمقدورك أن توفر كمية كبيرة من الطاقة التى قد تضيعها فى الوقت الراهن . يتم هضم الأغذية المختلفة بصورة مختلفة . فالنشويات (الأرز ، والخبز ، والبطاطس ، وهلم جرا) تتطلب وسطاً هضماً قلوياً ، وهو الذى يفرز فى البداية فى الفم من خلال الإنزيمات اللعابية . والبروتينات (اللحوم ، ومنتجات الألبان والمكسرات والبذور ، وما شابهها) تتطلب وسطاً هضماً حامضياً (حمض الهيدروكلوريك وحمض البيبسين « خميرة الهضم »).

والآن ، من قوانين الكيمياء أن أى وسطين متضادين (حامضى وقلوى) لا يمكن أن يعملا فى آن واحد ؛ لأنهما يعادلان بعضهما البعض . فإذا تناولت طعاماً بروتينا مع نشوى ، فسيتعسر الهضم أو يتوقف كليةً . والطعام غير المهضوم يصبح أرضاً خصبة للبكتريا ، حيث تقوم البكتريا بتخميره وتحليله ، مما يؤدى إلى أمراض الهضم والغازات .

إن مكونات الطعام غير المنسجمة تسلبك الطاقة ، وأى شىء يسلبك الطاقة هو مصدر محتمل للإصابة بالأمراض ، حيث إن ذلك يؤدى إلى خلق كمية زائدة من الحمض مما يؤدى إلى زيادة كثافة الدم وهو ما يؤدى إلى تحركه بسرعة أقل فى الجسم ، وهو الأمر الذى يحرم الجسم من الأوكسجين . هل تتذكر مدى تثاقلك بعد أن تناولت عشاءً من هذا النوع ؟ ما مدى إسهام ذلك فى أن تتمتع بصحة جيدة ، وبمجرى دم يتمتع بالصحة وبفسيولوجيا مفعمة بالطاقة ؟ وفى تحقيق نتائج ترغبها فى حياتك ؟ ما هو أكثر العقاقير الطبية مبيعاً فى الولايات المتحدة ؟ هل تعرف ما هو ؟ لقد كان فى الماضى العقار المهدىء « فاليوم » . أما فى الوقت الحاضر ، فهو « تاجمت » وهو عقار لأمراض المعدة . إن من المحتمل أن يكون هناك طريقة أكثر عقلانية لتناول الطعام وهذه هى بالضبط طريقة لتركيبة الطعام بصورة صحيحة .

وفيما يلى طريقة سهلة للنظر إلى هذا الأمر . تناول طعاماً مركزاً واحداً فى الوجبة . ما هو الطعام المركز : هو كل طعام ليس غنياً بالماء . على سبيل المثال: اللحم هو طعام مركز ، أما البطيخ فهو طعام غنى بالماء . وبعض الناس لا يرغبون فى الحد من تناولهم للأغذية المركزة ، ولذا ، سأقول لكم بأقل ما يجب أن تفعلوه : تأكد من عدم تناول كربوهيدرات وبروتين فى نفس الوجبة ؛ فلا تتناول اللحم والبطاطس معا . فإن شعرت أنك تستطيع أن تستغنى عن كليهما ،

فلتتناول أحدهما فى الغذاء والآخر فى العشاء . فليس هذا بالأمر الصعب ، أليس كذلك ؟ وبإمكانك أن تذهب إلى أفضل مطعم فى العالم . وتقول : « سوف أتناول اللحم بدون البطاطس المطهية فى الفرن ، وسوف أتناول طبقاً كبيراً من السلاطة وبعض الخضروات المطهية بالبخار » ، ولا مشكلة هنا ، فالبروتين سيختلط بالسلاطة والخضروات لأنها غنية بالماء . وبإمكانك أن تطلب البطاطس المطهية فى الفرن بدون اللحم مع طبق كبير من السلاطة والخضروات المطهية بالبخار . فهل ستشعر بالجوع بعد تناولك لهذه الوجبة ؟ كلا البتة .

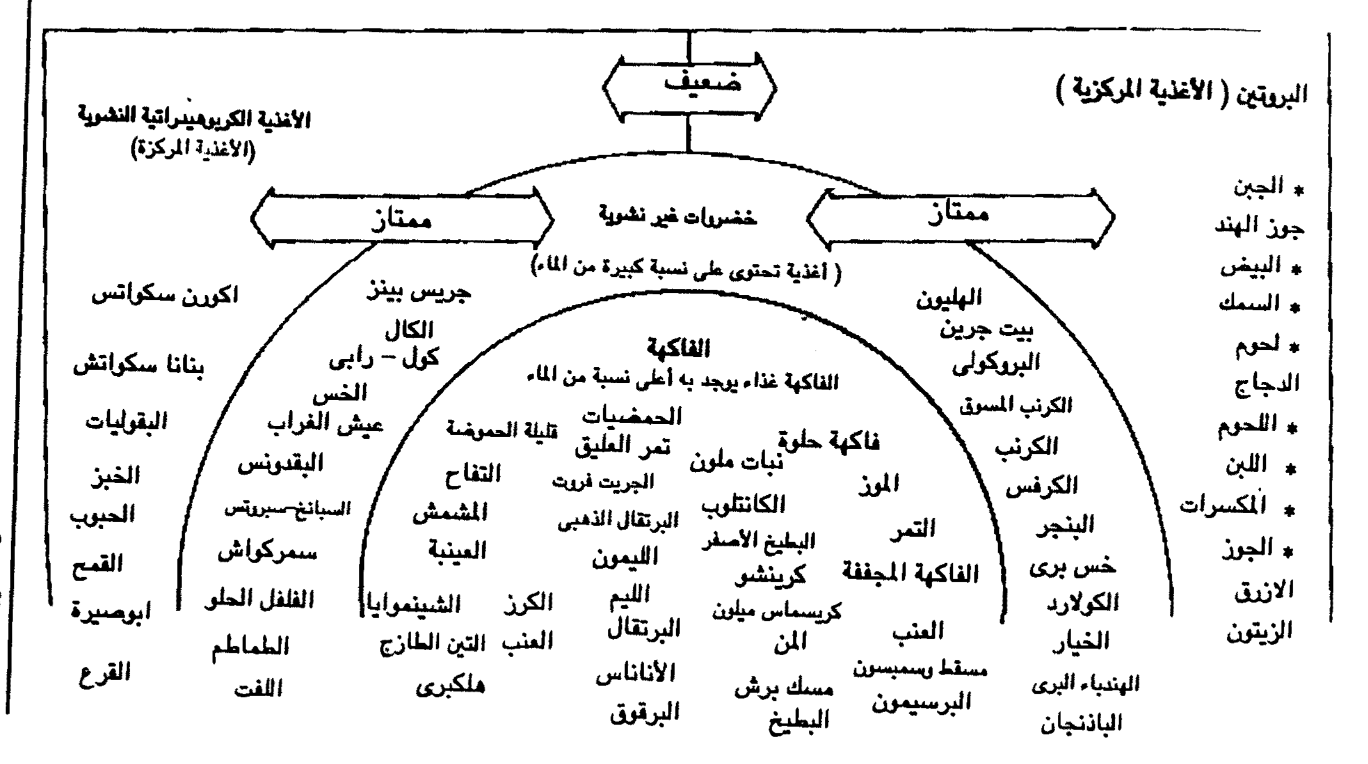
هل ستستيقظ مرهقاً فى الصباح ، حتى بعد أن نمت لست أو سبع أو ثمانى ساعات ؟ هل تعلم السر وراء ذلك ؟ فى أثناء نومك ، يعمل الجسم وقتاً إضافياً لهضم الغذاء المخلوط بصورة غير متناغمة مع الغذاء الذى تناولته . وبالنسبة للبعض ، فإن الهضم يستحوذ على طاقة عصبية أكثر من أى شيء آخر . فعندما يتم خلط الطعام بصورة غير صحيحة فى الجهاز الهضمى ، فإن ما تستغرقه من وقت فى هضمها يبلغ ثمانى، أو عشر ، أو اثنى عشرة ، أو أربع عشرة ساعة ، أو يزيد . فعندما يتم خلط الطعام بصورة صحيحة ، فإن الجسم يتمكن من القيام بوظيفته بصورة فعالة ، ويستغرق هضم الطعام فى المتوسط من ثلاث إلى أربع ساعات ، ومن ثم ، فلا تهدر طاقتك فى هضم الطعام * .

---

* بعد أن تناول وجبة تم تركيبها بصورة صحيحة ، ينبغى على المرء أن ينتظر لما لا يقل عن ثلاث ساعات ونصف قبل أن يتناول أى طعام آخر . ومن المهم كذلك أن نعلم أن تناول السوائل فى الوجبات يخفف من العصارات الهضمية ويبطىء من عملية الهضم

جدول خلط الطعام من أجل الهضم الكامل والفعال

سوف يظهر لك هذا الجدول « النظرى » كيف أن الأغذية الطازجة المهمة عند خلطها بصورة سليمة ستشجع على تحقيق أقصى درجة من الهضم وعلى تنشيط وتقوية جسمك



زيت البذور
الزبادى
زيت الصويا

الهندباء
الاسكارول

لا ينبغى تناول الفاكهة الحلوة بعد غيرها من الفاكهة

لا ينبغى تناول الفاكهة الحلوة بعد غيرها من الفاكهة

ينبغى تناول الشمام والبطيخ على حدة ولكن يمكن أن تؤكل الحمضيات أو الفاكهة شبه الحمضية

الرمان
توت العليق
التفاح الحامضى
الفراولة
اليوسفى
الطنجال

الكيوى
المانجو
الرحيقانى
الخوخ
الدباء الهندى
الكمثرى
البرقوق
فاكهة حلوة

الحرف
قرة العين
القرع الصيفى

العدس
البطاطس
اليقطين
الفاصوليا

لا تتناول الفاكهة مع غيرها من الأطعمة

ممتاز
ضعيف
جيد
جيد
جيد

أغذية تؤدى للإصابة بالحساسية
تستخدم على فترات متباعدة

خضروات بها نسبة متوسطة من النشويات
الخرشوف
الجزر - الذرة
البنجر
الفاصوليا
القرنبيط
الفجل
الكرات الأندلس
سكاليون
التوم
الكرات
البصل

الدهون والزيوت
الافوكادو
الزبد
القشدة
بيترسب
الدهن الحيوانى
الذرة
الزيتون
عباد الشمس
البندق
السمسم
الصويا

ومن المصادر الممتازة للحصول على معالجة دقيقة لموضوع تركيبة الطعام الصحي هو كتاب الدكتور « هيربرت شيلتون » « تسهيل خلط الطعام » . كما أن شريكيّ السابقين ، هارفي ومارلين دياموندز قد ألفا كتاباً ممتازاً هو «أسلوب الحياة الصحية » ، وهو متخم بوصفات طعام مخلوطة بأسلوب رائع. وللحصول على معلومات ، انظر جدول التركيب الصحي للطعام ، وكل ما عليك هو اتباع هذه المبادىء في غذائك .

ولننتقل الآن إلى الطريقة الرابعة ، وهو *مبدأ تناول الطعام بأسلوب يتم التحكم فيه* . هل تحب الأكل ؟ نعم ، وكذلك أنا . هل تريد أن تتعلم كيف تتناول المزيد من الطعام ؟ يمكنك ذلك عن طريق تناول كمية أقل . بهذه الطريقة، سوف تعيش لفترة أطول. ومن ثم ، ستتناول كمية أكبر من الغذاء .

وقد أظهرت دراسة طبية أخرى نفس هذا الأمر . فأضمن طريقة لاطالة عمر أي حيوان تكمن في تقليل ما يتناوله من غذاء . وقد قام الدكتور كليف ماكاي من جامعة كورنيل بإجراء إحدى الدراسات الشهيرة في هذا الصدد . قام ماكاي في تجربته بتقليل كمية ما تتناوله بعض الفئران إلى النصف ، وقد ضاعف ذلك من عمرها . وقد قام الدكتور ادوارد جي . مازارو من جامعة تكساس ، بإجراء تجربة أكثر تشويقاً . أجرى مازارو تجربته على ثلاث مجموعات من الفئران ، كانت إحداها تتناول ماتشاء من الطعام ، في حين، تم تقليل ما تتناوله المجموعة الثانية بنسبة ستين بالمائة ، في حين، سمح للثالثة أن تتناول ما تشاء ، ولكن تم تقليل ما تتناوله من بروتين إلى النصف . هل تريد أن تعرف ما حدث ؟ بعد ثمانمائة وعشرة أيام ، لم يبق من المجموعة الأولى سوى ثلاثة عشرة بالمائة على قيد الحياة . في حين بقي على قيد الحياة سبعة وتسعون بالمائة من المجموعة الثانية التي تم تقليل ما تتناوله من غذاء بنسبة

ستين بالمائة، فى حين، بقى على قيد الحياة خمسون بالمائة من المجموعة الثالثة التى سمح لها بتناول ما تشاء مع تقليل ما تتناوله من بروتين إلى النصف .

هل هناك ما نخرج به من ذلك ؟ توصل الدكتور راى ولفورد وهو باحث شهير إلى أن « الإقلال من الغذاء هو أفضل طريقة نعرف عنها أنها تؤخر من عملية الشيخوخة وتطيل الحد الأقصى لعمر الحيوانات ذوات الدم الدافىء . وهذه الدراسات تنطبق دون شك على الإنسان لأنها تنطبق على كل نوع تمت حتى الآن دراسته » . * أظهرت الدراسات أن التدهور الفسيولوجى ، بما فى ذلك التدهور الطبيعى للجهاز المناعى ، قد تأخر عن طريق الإقلال من الغذاء ومن ثم ، فإن الرسالة بسيطة وواضحة : كُلْ أقل تعش أطول . وأنا مثلك تماما أحب تناول الطعام ، لأنه يمكن أن يكون نوعاً من الترفيه . ولكن، تأكد من أن ترفيهك لا يقتلك . فإذا كنت تريد أن تأكل كميات كبيرة من الطعام ، فإن بإمكانك أن تفعل ذلك ، عليك فقط أن تتأكد من أنه طعام غنى بالماء . إن بإمكانك أن تتناول من السلاطة أكثر بكثير من تناولك للحوم مع بقائك متمتعا بالصحة والنشاط .

والطريقة الخامسة فى برنامج العيش بأسلوب صحى هى مبدأ استهلاك الفاكهة بصورة فعالة . فالفاكهة هى أكثر الأطعمة كمالاً فهى تستهلك أقل قدر من الطاقة فى الهضم ، فى حين أنها تعطى جسمك أكبر عائد . والغذاء الوحيد

---

* من قسم « أخبار المعلومات » لاويك (٢٢ ديسمبر ١٩٨٢) الصفحة الثالثة

موعد تناول الطعام هام للغاية ، فيفضل ألا تأكل مباشرة قبل أن تأوى إلى الفراش ومن العادات الممتازة ألا تتناول طعاماً غير الفاكهة بعد الساعة التاسعة .

الذى يعمل به عقلك هو الجلوكوز . وتتكون الفاكهة بصورة أساسية من الفركتوز (والذى يسهل تحوله إلى الجلوكوز) ويمثل الماء فى الغالب من تسعين إلى خمسة وتسعين بالمائة من الفاكهة . وهذا يعنى أنها تطهر وتغذى فى نفس الوقت .

والمشكلة الوحيدة فى الفاكهة هى أن معظم الناس لا يعرفون كيفية استخدامها بصورة تسمح لأجسامهم أن تنتفع بما فيها من غذاء بشكل فعال . فعليك دائما أن تتناول الفاكهة فى معدة خاوية . لماذا ؟ السبب وراء ذلك هو أن الفاكهة لا يتم هضمها بصورة رئيسية فى المعدة ، فهى تهضم فى الأمعاء الدقيقة . فالفاكهة مصممة لتمر من المعدة فى بضع دقائق ثم إلى الأمعاء حيث تفرز ما بها من سكر . أما إذا كان هناك أى لحم أو بطاطس أو نشويات ، فإن الفاكهة ستحبس فى الأمعاء، وستبدأ فى التخمر . هل أكلت - ذات مرة - الفاكهة كحلوى بعد وجبة شهية، ثم وجدت نفسك تتجشأ المذاق المتخلف غير المريح للطعام لبقية المساء ؟ إن السر فى ذلك هوّ أنك لم تتناولها بصورة صحيحة . فعليك دائما أن تأكل الفاكهة فى معدة خاوية .

إن أفضل أنواع الفاكهة هى الفاكهة الطازجة أو العصير الطازج للفاكهة . وقد لا ترغب فى تناول العصير من المعلب أو المعلب فى قارورة زجاجية ، فما السر وراء ذلك ؟ فى معظم الأحيان ، يتم تسخين العصير فى أثناء عملية الحفظ ، كما أن تركيبه يصبح حامضياً . فهل ترغب فى شراء شىء يتم غليه ؟ عليك شراء عصارة . هل تملك سيارة ؟ عليك ببيعها، واشتر عصارة ؟ فإن العصارة سوف توصلك إلى ما توصلك إليه السيارة . وبإمكانك أن تتناول العصير بنفس الطريقة التى تتناول بها الفاكهة أى فى معدة خاوية . ويتم هضم

العصير بسرعة ويمكنك أن تتناول الطعام بعد خمس عشرة أو عشرين دقيقة من تناوله .

ولست أنا فقط الذى يقول ذلك ، فقد قال الدكتور وليام كاستلو رئيس دراسة «فرامينجتون ماستشوستس » الشهيرة للقلب ، بأن الفاكهة هى أفضل طعام يمكن أن تتناوله لحماية نفسك ضد أمراض القلب . وقال : إن الفاكهة تحتوى على البلافلاڤينويدز الذى يمنع تخثر الدم وسد الشرايين ، كما أنه يقوى الشعيرات الدموية ، فالشعيرات الدموية الضعيفة تؤدى فى الغالب إلى النزيف الداخلى والأزمات القلبية .

تحدثت من وقت ليس بالبعيد مع عداء مارثون فى إحدى الندوات التى أرعاها عن الصحة . وقد كان العداء بطبيعته متشائماً ، غير أنه وافق على استخدام الفاكهة فى غذائه بصورة صحيحة . والآن، ماذا حدث ؟ لقد نقص الوقت الذى ينتهى فيه المارثون بمقدار تسع دقائق ونصف . كما نقص الوقت الذى يتطلبه شفاؤه إلى النصف ، وتأهل لأول مرة فى حياته لمارثون بوسطن .

وفيما يلى أمر أخير أريدكم أن تضعوه نصب أعينكم عن الفاكهة . ما الذى ينبغى أن تبدأ به يومك ؟ ما الذى ينبغى أن تتناوله على الإفطار ؟ هل تعتقد أن من الحصافة أن تقفز من فراشك وتتناول كمية كبيرة من الطعام تملأ بها جسمك وتستغرق طوال اليوم لهضمها ؟ بالطبع لا .

إن ما تحتاج إليه هو طعام يسهل هضمه ، ويوفر الفركتوز الذى يمكن للجسم أن يستخدمه على الفور ، ويساعد على تطهير الجسم . عندما تستيقظ فلا تأكل أى شىء لأطول فترة ممكنة فى النهار فيما عدا الفاكهة والعصائر

الطازجة ، وعليك أن تلتزم بذلك على الأقل حتى الساعة الثانية ظهراً من كل يوم. وكلما طالت الفترة التى لا يوجد فى جسمك فيها سوى الفاكهة ، زادت فرصة جسمك على تطهير ذاته . فإذا استطعت أن تبدأ فى فطم نفسك عن القهوة وغيرها من الأشياء التى اعتدت أن تملأ بها جسمك فى بداية كل يوم ، فسوف تشعر بدفعة جديدة لن تصدقها من الحيوية والطاقة . جرب ذلك على مدار عشرة أيام ، وعليك أن ترى النتيجة بنفسك .

والطريقة السادسة للعيش بأسلوب صحى هى أسطورة البروتين . هل سمعت أحداً يقول بأنك لو قلت مزحة ظريفة وبصوت عال ، فإن الناس سوف يصدقونها إن عاجلاً أم آجلاً . مرحبا بكم فى عالم البروتين الرائع . لا توجد كذبة أكبر من أن البشر يحتاجون إلى غذاء به نسبة كبيرة من البروتين كى يظلوا موفورى الصحة والعافية .

وهناك احتمال بأن تكون على وعي تام باستهلاكك من البروتين . فما السبب فى ذلك ؟ يبحث البعض عن زيادة معدل طاقتهم . وبعض الناس يعتقدون فى أنهم يحتاجون البروتين من أجل البقاء ، وبعضهم يأكلونه من أجل تقوية عظامهم . ولكنّ للبروتين الزائد أثراً عكسياً فى جميع هذه الحالات .

دعونا الآن نجد نموذجا لكمية البروتين التى تحتاجها بالفعل . متى تعتقد أن الناس يكرنون فى أمس حاجة للبروتين ؟ ربما وهم رضع ؟ ولقد منحهم الله غذاءً يتمثل فى لبن الأم ، وهو الغذاء الذى يمد الرضيع بكل ما يحتاج إليه . خمِّن ما هى نسبة البروتين فى لبن الأم - وهل هى خمسون أم خمس وعشرون أم خمسة عشرة بالمائة ؟ إن ذلك كله أعلى من الواقع . إن لبن الابن يحتوى على نسبة ٢.٣٨ بالمائة من البروتين عند الولادة ، وتقل هذه النسبة إلى ١.٢ -

١.٦ بعد ستة شهور . وهذا كل ما فى الأمر . ولذا ، من أين جاءتنا فكرة احتياج البشر إلى كميات هائلة من البروتين .

لا أحد يدرى ما هى كمية البروتين التى نحتاجها فعلا . فبعد عشر سنوات من دراسة ما يحتاج الإنسان إلى تناوله من البروتين ، أكد الدكتور مارك هيجستيد ، أستاذ التغذية فى كلية طب جامعة هارفارد سابقا ، أكد الحقيقة القائلة : إن معظم البشر يتكيفون على ما يبدو على أى كمية تتوفر لهم من البروتين . وعلاوة على ذلك ، فإن أناسا مثل فرانسو لابى التى وضعت كتاب «غذاء كوكب صغير » الذى روج لقرابة قرن لخلط الخضروات من أجل الحصول على جميع الأحماض الأمينية الضرورية ، فإنها تقول الآن إنها كان مخطئة ، وأنه لا توجد حاجة لخلط غذائهم من البروتين ، وذلك أنك إذا كنت تتناول غذاءً نباتياً متوازناً ، فسوف تحصل على جميع ما تحتاج إليه من بروتين . وتقول الأكاديمية القومية للعلوم : إن الرجل الأمريكى البالغ يحتاج فى كل يوم إلى ست وخمسين جراماً من البروتين . وفى تقرير للاتحاد الدولى لعلوم التغذية ، وجد أن لكل بلد متطلباتها من البروتين بالنسبة للشباب البالغين فيها وتتراوح تلك المتطلبات من ٣٩ - ١١٠ جراماً يوميا . ولكن لماذا تحتاج إلى كل هذا البروتين ؟ من المفترض أن ذلك يكون من أجل تعويض ما تفقده ، ولكنك تفقد كمية ضئيلة جداً من خلال الإخراج والتنفس فى كل يوم . ولذا ، فمن أين جاءوا بهذه الأرقام .

اتصلنا بالأكاديمية القومية للعلوم وسألناهم كيف وصلوا إلى رقم ستة وخمسين جراماً . وفى واقع الأمر ، فإن الأكاديمية تقول فى مؤلفاتها : إننا نحتاج إلى ثلاثين جراما فقط ، ومع ذلك، فإنهم يوصون بتناول ست وخمسين

جراماً . ويقولون الآن كذلك إن تناول البروتين بصورة مفرطة يجهد القناة البولية ويسبب التعب . ومن هنا ، فلماذا يوصون بتناول كمية أكبر من التى يقولون بأننا نحتاج إليها ؟ مازلنا ننتظر إجابة جيدة لهذا التساءل . وقد قالوا لنا إنهم اعتادوا الإيحاء بتناول ثمانين جراماً ، ولكن، عندما قرروا تخفيض هذه الكمية واجهوا موجة غضب عارمة . ولكن مَنْ الذى يثير هذه الموجة ؟ هل اتصلنا أنا أو أنت بهم وشكونا من ذلك ؟ أمر محتمل . لقد جاءت موجة الغضب العارمة من أصحاب المصالح الذين يعيشون على بيع الأغذية والمنتجات الغنية بالبروتين .

ما هى أهم أفضل خطة تسويق على الأرض ؟ إنها الخطة التى تجعل الناس يعتقدون أنهم سيموتون إذا لم يتناولوا منتجك . وهذا هو بالضبط ما حدث مع البروتين . دعنا الآن نحلل ذلك بصورة صحيحة . ماذا عن فكرة احتياجك للبروتين من أجل توليد الطاقة ؟ ما الذى يستخدمه جسمك فى توليد الطاقة ؟ يستخدم الجلوكوز أولا ، ثم يليه الفاكهة والخضروات ثم النباتات . وبعد ذلك، يستخدم النشويات ، ثم يليها الدهون . وآخر شىء يستخدمه فى الطاقة هو البروتين . يالها من أسطورة كبيرة . ماذا عن فكرة بناء البروتين للقدرة على التحمل . بالطبع فكرة خاطئة . فالبروتين الزائد يؤدى إلى زيادة فى النيتروجين بالجسم ، وهو ما يسبب الشعور بالتعب . فلاعبو كمال الأجسام الذين يُتخمون بالبروتين لا يعرف عنهم القدرة الكبيرة على التحمل ، فهم يشعرون بتعب شديد. حسنا، ماذا عن فكرة بناء البروتين للعظام القوية ؟ فكرة خاطئة أخرى ، فالأمر على عكس ذلك ، فقد وجد أن هناك صلة باستمرار بين الافراط فى تناول البروتين وبين نخز وليونة وضعف العظام . فى حين يتمتع النباتيون بأقوى عظام على ظهر الأرض .

وبإمكانى أن أعطيك ألف مثال عن السبب وراء كون تناول اللحوم من أجل الحصول على البروتين أسوأ شىء يمكن أن تفعله فى حياتك . فعلى سبيل المثال: تعد الأمونيا من المنتجات الثانوية للتمثيل الغذائى للبروتين . وهنا ، اسمحوا لى أن أذكر نقطتين على وجه التحديد . أولا : يحتوى اللحم على نسبة عالية من حمض البوليك وهو من فضلات أو إفرازات الجسم التى تنتج عن عمل الخلايا الحية . تستخلص الكلى الحامض البولى من مجرى الدم وترسله إلى المثانة كى يخرج مع اليوريا على أنه بول . وعندما لا يتم التخلص من حمض البوليك بصورة سريعة وكاملة من الدم ، حيث تتراكم الزيادة منها فى أنسجة الجسم ، إلى وقت لاحق يؤدى إلى تكون الحمض فى المثانة ، ناهيك عما يفعله بكليتك . وفى العادة ، نجد لدى المصابين بسرطان الدم نسبة مرتفعة من حمض البوليك فى أوعيتهم الدموية . وتحتوى قطعة اللحم المتوسطة على أربع عشرة حبة من حمض البوليك . ويستطيع جسمك أن يقوم بإخراج ثمانى حبات فقط فى اليوم . وعلاوة على ذلك ، تعرف ما الذى يعطى اللحم طعمه المميز ؟ إنه حمض البوليك من الحيوان الميت الذى تأكل لحمة الآن .

وإضافة إلى ذلك ، فإن اللحم يعج بالبكتريا المتخمرة المتعفنة . وإذا كنت تتساءل : ما هى هذه البكتريا، فهى جرثومات تصيب القولون . وكما قال الدكتور جاى ميلتون هوفمان فى كتابه « الوصلة المفقودة فى المنهج الطبى » وهى كيمياء الغذاء وصلتها بكيمياء الجسم ، صفحة ١٣٥ : عملية الارتشاح فى القولون ، تمنع دخول البكتريا المتخمرة فى الحيوان وهو حى . ولكن ، عندما يموت الحيوان تنتهى عملية الارتشاح وتقتحم هذه البكتريا جدار القولون إلى

لحم الحيوان حيث تؤدى إلى تطرية اللحم » . وتلاحظ أن اللحم يصيبه حالة من العفن ويكون طريا بفعل هذه البكتريا المتخمرة .

ويقول خبراء آخرون عن البكتريا الموجودة فى اللحم : « تتطابق البكتريا الموجودة فى اللحم مع تلك الموجودة فى السماد ، بل إنها تزيد عنها عدداً فى بعض أنواع اللحوم . وتصاب جميع اللحوم أثناء ذبحها بجراثيم السماد، ويزيد عددها كلما طالت مدة تخزين اللحم » . *

فهل هذا هو ما تريد أكله ؟

إذا كان لابد أن تأكل اللحم ، فهناك ما ينبغى عليك القيام به . أولا : فلتحصل عليه من مصدر يضمن تربيتها على تناول الأعشاب ، ألا وهو مصدر يضمن أنه لا يحتوى على هرمونات النمو أو دى. إى. اس . ثانيا : قلل من استهلاكك بصورة شديدة، فلتتناول وجبة واحدة من اللحم فى اليوم كحد أقصى.

---

* أى. دبليو. ويلسون هو عالم بكتريا بمستشفى ومصحة باتل كريك ، من دراسة للدكتور چى ، اتش كيلوج ، تم إلقاؤها فى المؤتمر القومى لمزارعى المكسرات ، فى جاكنسوفيل ، فلوريدا عام ١٩٣٠ ، ونشرت فى « اينول برسيد نجنر » كما نقلها ميلتون هوفمان ، إن دى، دكتوراه فى الطب فى « الوصلة المفقودة فى المنهج الدراسى للطب هى الكيمياء الغذائية فى علاقاتها بكمياء الجسم »، صفحة ١٣٤ ، هامش (٥) صفحة ١٤١ ، الذى طبعته شركة « بروفشنال برس ببلشنج » ، 13115 Hunza Hill Terrace Valley Center , CA 92802

ولا أقول أنك ستصبح معافى صحياً لمجرد إقلاعك عن تناول اللحم ، ولا أقول كذلك ، إذا استمررت فى تناول اللحم ، فكلتا هاتين المقولتين غير صحيحتين . فالكثيرين ممن يتناولون اللحوم أكثر صحة من النباتيين ، لأن بعض النباتيين يميلون للاعتقاد بأنهم إذا امتنعوا عن تناول اللحوم ، فإن لهم أن يتناولوا ما عدا ذلك . وهذا هو ما لا ادعو إليه مطلقاً .

ولكن ، عليك أن تعلم أن فى مقدورك أن تصبح أكثر صحة وسعادة لو قررت أنك لن تأكل لحم الحيوانات الحية . هل تعرف ما يجمع بين فيثاغورث وسقراط وأفلاطون وأرسطو ، وليوناردو دافنشى ، واسحق نيوتن ، وفولتير ، وهنرى ديفيد ثورو ، وجورج برنارد شو ، وبنجامين فرانكلين ، وتوماس اديسون ، ودكتور البرت سشوتيزر ، والمهاتما غاندى ؟ لقد كانوا جميعا نباتيين . يالها من مجموعة تستحق أن نحاكيها ، أليس كذلك ؟

هل منتجات الألبان أفضل حالاً من اللحوم ؟ بل إنها أسوأ من عدة جوانب. فلكل حيوان لبن به العناصر التى تناسبه . ويمكن أن ينجم العديد من المشكلات نتيجة شرب لبن حيوان آخر ، بما فى ذلك الأبقار . على سبيل المثال : هرمونات النمو القوية الموجودة فى لبن الأبقار مصممة لزيادة وزن العجل من تسعين رطلا عند الولادة إلى ألف رطل عند بلوغه الجسمانى بعد عامين من الولادة . وبالمقارنة ، فإن الرضيع البشرى يولد ووزنه ستة أو سبعة أرطال ويبلغ عند البلوغ مائة إلى مائتين رطل بعد ذلك بواحد وعشرين عاما . وهناك جدل عظيم حول أثر ذلك على الإنسان . ويقول الدكتور وليام الياس وهو من كبار خبراء منتجات الألبان وعن أثرها على مجرى الدم. إنه إذا كنت تريد أن تصاب بالحساسية ، فتناول اللبن ، وإذا كنت تريد جسماً مصاباً بالانسداد ، فتناول

اللبن . ويقول : إن السبب فى ذلك هو أن القليل من البالغين يستطيعون هضم البروتين الموجود فى لبن الأبقار والكازين هو البروتين الأساسى فى لبن الأبقار، وهو ما يحتاجه التمثيل الغذائى للبقر من أجل الحصول على صحة سليمة . ومع ذلك، فالكازين ليس تماما هو ما يحتاجه الإنسان . وطبقاً لدراسته ، فإن كلاً من الرضع والبالغين يجدون صعوبة فى هضم الكازين . وتظهر دراسته ، أن خمسين بالمائة على الأقل من الكازين لا يتم هضمه فى الأطفال الرضع . وفى الغالب ، تدخل هذه البروتينات التى يتم هضمها جزئيا إلى مجرى الدم حيث تصيب الأنسجة بالحساسية مع جعل المرء عرضة للتأثر بالمواد المهيجة . وفى نهاية المطاف ، يضطر الكبد إلى التخلص من هذه البروتينات التى تم هضمها جزئيا ، وهذا بدوره يفرض عبئا لا ضرورة له على جهاز الإخراج بأكمله ، وبخاصة على الكبد . وعلى نقيض ذلك ، فإن الزلال البنى ، وهو البروتين الأساسى فى اللبن البشرى يكون سهل الهضم . أما بالنسبة لتناول اللبن من أجل الحصول على الكالسيوم ، قال الياس : إنه بعد إجراء فحوص للدم على أكثر من خمس وعشرين ألف شخص ، وجد أن أولئك الذين يتناولون ثلاثة أو أربعة أو خمسة أكواب من اللبن يوميا يعانون من مستوى أقل من الكالسيوم فى الدم ..

وطبقا لما قاله الياس ، فإن كنت قلقاً بشأن الحصول على مقدار كاف من الكالسيوم ، فعليك فقط أن تتناول الكثير من الخضروات الخضراء وزيت السمسم أو المكسرات ، يتوفر فيهما جميعا الكالسيوم، ويسهل على الجسم الانتفاع بها . وعلاوة على ذلك ، فمن المهم أن ننوه إلى أن الإفراط فى تناول الكالسيوم يمكن أن يؤدى إلى تراكمها فى الكلى والتسبب فى تكوين الحصى

بها . ومن ثم ، فمن أجل أن تجعل مستوى تركيز الدم منخفضا نسبيا ، فإن جسمك يرفض ثمانين بالمائة من الكالسيوم الذى تتناوله . ومع ذلك ، فإن كنت تشعر بالقلق فهناك مصادر أخرى غير اللبن . ومنها على سبيل المثال : اللفت والذى يحتوى على ضعف ما يحتويه اللبن من كالسيوم . وطبقا للعديد من الخبراء ، فإن قلق معظم الناس بشأن الكالسيوم لا مبرر له .

ما هو الأثر الأساسى للبن على الجسم ؟ يتحول إلى كتلة تسد وتكوّن المخاط، ثم تتحجر وتسد وتلتصق بكل شىء داخل الأمعاء الدقيقة ، مما يجعل وظيفة الجسم أشق بكثير . وماذا عن الجبن ؟ الجبن ما هو إلا لبن مركز . وتذكر أن تكوين رطل واحد من الجبن يتطلب أربعة إلى خمسة أرطال من اللبن . وما تحويه من دهن وحده كاف لأن تحد من تناولك لها . وإذا كنت ترغب حقا فى تناول الجبن ، فضع كمية صغيرة منها فى طبق كبير من السلاطة . وبهذه الطريقة ، تتناول كمية كبيرة من الطعام الغنى بالماء لموازنة آثارها التى تسد الأمعاء . وبالنسبة للبعض ، فإن تناول الجبن هو أمر فظيع . وأنا أعرف أنك تحب البيتزا. ولكن ماذا عن الزبادى ؟ إنه على نفس الدرجة من السوء . وماذاعن الأيس كريم ؟ ليس بالشىء الذى يساعدك على أن تصبح فى أفضل حال ممكن . ومع ذلك ، فلست مضطراً لأن تقلع كلياً عن الأيس كريم ، فبإمكانك أن تعصر الموز وهو مثلج لصنع شىء يشبهه إلا أنه يكون مغذيا لجسمك بشدة . وماذا عن الجبن الحلوم ؟ هل تعرف ما الذى تستخدمه مصانع منتجات الألبان من أجل أن تجعل الجبن الحلوم متماسة القوام ؟ المصيص (سلفات الصوديوم) ، وهذا ليس مزاحاً . وهو أمر مسموح به طبقا للمعايير الفيدرالية ، على الرغم من تحريمه فى ولاية كاليفورنيا . (ومع ذلك ، فإذا

صنعت جبن الحلوم فى الولاية التى تسمح بذلك ، فيجوز نقلها إلى كاليفورنيا وبيعها هناك) هل تتخيل أنك تحاول أن يكون مجرى دمك نظيفا وخالياً من الانسداد ، ثم بعد ذلك تملأه بالمصيص .

لماذا لم نسمع بهذه الأمور الخاصة بمنتجات الألبان من قبل ؟ يرجع ذلك للعديد من الأسباب منها : التكيف فى الماضى ونظم الاعتقاد ، وهناك سبب آخر قد يرجع إلى أننا (الحكومة الفيدرالية) ننفق مليارين ونصف المليار دولار سنويا للتعامل مع فائض منتجات الألبان . وفى واقع الأمر ، فطبقا لمجلة النيويورك تايمز بتاريخ ١٨ / ١١ / ١٩٨٣ ، فإن للحكومة استراتيجية جديدة عبارة عن حملة اعلانية لزيادة استهلاك منتجات الألبان ، على الرغم من أن هذه الحملة تناقض تماما حملات الحكومة الأخرى التى تحذر من خطورة الإفراط فى تناول الدهون . وتتكدس المخازن الحكومية فى الوقت الحالى بمقدار ١.٣ مليار رطل من اللبن المجفف وأربعمائة مليار رطل من الزبد ، وتسعمائة مليون رطل من الجبن . وبالمناسبة ، لم أقصد بذلك مهاجمة صناعة منتجات الألبان . ففى رأيى ، فإن العاملين على مزارع الألبان هم أكثر من يعملون بجد فى بلادنا، غير أن هذا لا يعنى أننى سأستمر فى استخدام منتجهم ، إذا وجدت أنه لن يساعدنى فى أن أصبح فى أفضل حالة جسمانية .

لقد اعتدت أن أكون على الحالة التى أنت عليها الآن . فكانت البيتزا طعامى المفضل ، ولم يخطر ببالى مطلقا أن أستطيع الإقلاع عن تناولها . ولكن منذ أن حققت ذلك فعلا ، أشعر بأنه لا توجد فرصة واحد فى المليون أن أعود إلى تناولها من جديد . إن محاولة وصف الفرق بين تناولها من عدمه هو مثل محاولة وصف رائحة الزهرة لشخص لم يشمها فى حياته . وربما كان عليك أن تشم

هذه الزهرة قبل أن تصدر حكمك فى هذا الصدد . حاول أن تمتنع عن تناول اللبن، وأن تقلل من تناولك لمنتجات الألبان الأخرى ، ثم احكم بعد ذلك على أساس النتائج التى يحصل عليها جسمك .

لقد صُمم هذا الكتاب كى تحصل منه على المعلومات ، ولتقرر ما هو مفيد لك، وتتخلص مما تجده غير ذلك . ومع ذلك ، فلمَ لا تختبر جميع هذه المبادىء ثم تحكم بعد ذلك ؟ جرِّب المبادىء الستة لأسلوب الحياة الصحية . فلتجربها على مدار الأيام العشرة أو الثلاثين المقبلة أو حتى طوال عمرك ، ثم احكم بنفسك إن كانت تمنحك درجة أعلى من الطاقة والشعور بالحيوية اللذين يساندانك فى كل ما تقوم به . دعنى أقدم لك تحذيرا بسيطاً . ما الذى سيحدث لو بدأت تتنفس بصورة فاعلة بحيث تُنشط جهازك ، وخلطت غذاءك بصورة صحيحة ، وكانت نسبة الأغذية التى تحتوى على الماء هى سبعين بالمائة من غذائك ؟ وتذكر ما قاله الدكتور برايس عن قوة الماء ؟ هل سبق ورأيت النار تشتعل فى مبنى ليس به إلا قليل جدا من المخارج ؟ إن جميع من بالداخل سيتكدسون وهم يهربون من خلال هذه المخارج . إن جسمك يعمل بنفس الطريقة . فسوف يبدأ فى تنظيف القمامة التى تراكمت على مدار السنين ، وسوف يستخدم طاقته الجديدة فى فعل ذلك بأسرع وقت ممكن . ولذا ، فمن المحتمل أن تبدأ فى إخراج المزيد من المخاط من أنفك ، فهل يعنى ذلك أنك أصبت بالبرد ؟ كلا ، بل « التهمت البرد » . لقد أصبت نفسك بالبرد من خلال اتباعك لعادات غذائية سيئة لسنوات طويلة . والآن، ربما يكون لجسمك طاقة لاستخدام أعضاء الجهاز الإخراجى للتخلص من الفضلات الزائدة التى خزنها مسبقا فى الأنسجة وفى مجرى الدم . هل يستعينون عندئذ بالاكسدرين ؟ كلا ، فأين تريد هذه السموم ، خارج أم داخل جسمك ؟ أين تريد هذا المخاط الزائد ،

فى منديلك أم فى رئتك ؟ ياله من ثمن بخس لتنظيف جسمك بعد سنوات من العادات الصحية البشعة . ومع ذلك ، فإن الغالبية لن تشعر بأى استجابة سلبية على الإطلاق ، بل ستشعر بطاقة وعافية هائلتين .

ومن البديهى أن المقام لا يتسع هنا لمناقشة النظام الغذائى . ولذا ، فقد تجاهلنا موضوعات عديدة جدا (مثل الدهون ، والزيوت ، والسكر ، والسجائر، إلخ) . ولذا ، فإننى آمل أن يدفعك هذا الفصل للبدء فى البحث بنفسك عن الصحة . إذا كنت ترغب فى الحصول على المزيد من المعلومات ، فاكتب إلى معهد روبن للبحث فى ديل مار بولاية كاليفورنيا ، للحصول على قائمة بالمواد التى يمكن أن تساعدك (مثل معلومات أو وصفات غذائية) أو الاتصال بجمعية الصحة الطبيعية الأمريكية (813-855-660-7) والتى أشاركها وأساندها فى وجهة نظرها .

عليك أن تتذكر أن جودة فسيولوجيتنا تؤثر على مفاهيمنا وسلوكنا . وفى كل يوم، نرى المزيد من الأدلة على أن النظام الغذائى فى أمريكا المتمثل فى الأطعمة الرديئة والسريعة والإضافات والمواد الكيميائية تسبب احتباس الفضلات فى الجسم ، وهذه الفضلات تغير من مستوى الاوكسجين والطاقة الكهربائية فى الجسم ، وتساهم فى الإصابة بجميع الأمراض من السرطان إلى الجريمة . فمن أكثر ما قرأته بشاعة ما كتبه الكسندر ستشوس فى كتابه «الغذاء والجريمة والانحراف » عن النظام الغذائى لأحد الأحداث المنحرفين .

كان الحدث يتناول على الافطار خمسة أكواب من العصير مع نصف ملعقة صغيرة من السكر ، وكعكة وكوبين من اللبن . ثم يتناول بعد ذلك وجبة خفيفة تتكون من مقدار كبير من الصلصة، وثلاث قطع من اللحم . ثم يتناول على

الغذاء اثنين من الهامبرجر ، والبطاطس المحمرة ، والمزيد من الصلصة ، وطبقاً صغيراً من الفاصوليا الخضراء والقليل من السلاطة أو بدونها . ثم يتناول بعد ذلك وجبة خفيفة من الخبز الأبيض والشيكولاتة باللبن قبل الغذاء . ثم بعد ذلك يتناول شطيرة من الفول السوداني والزبد والجيلي بالخبز الأبيض وعلبة من حساء الطماطم وكوب به عشرة أوقيات من الكوليد المحلاة . وبعدها، يتناول كمية كبيرة من الآيس كريم وقطع حلوى وكوباً صغيراً من الماء .

وعلى أى حال ، ما هى كمية السكر التى يمكن للحدث أن يتناولها ؟ ما هى نسبة الأغذية التى تحتوى على نسبة عالية من الماء من إجمالى غذائه ؟ هل تم خلط غذائه بصورة صحيحة ؟ إن المجتمع الذى ينشأ صغاره على غذاء يشبه هذا الغذاء ولو من بعيد ، لهو مجتمع يبحث عن المشكلات . هل تعتقد أن هذه الأغذية قد أثرت على فسيولوجيته ، ومن ثم، على حالته النفسية وعلى سلوكه . نعم بكل تاكيد . فقد أظهر هذا الحدث البالغ من العمر أربعة عشر عاماً فى استبيان عن السلوك الغذائى الأعراض التالية وقال : بعد أن أنام، أستيقظ ، ثم لا أتمكن بعدها من العودة للنوم مرة أخرى ، وأشعر بالصداع ، وأشعر بتنمل جلدى أو رغبة فى حكه ، وتضطرب معدتى أو أمعائى ، وأصاب بسهولة بالكدمات، وأصاب بالكوابيس ، وأشعر بالدوار ، والغثيان ، أو أصاب بالعرق البارد أو النوبات الخفيفة ، وإذا لم أكثر من مرات تناولى طعامى ، فإنى أشعر بالجوع أو الغثيان . وغالبا ما أنسى وأضيف السكر إلى معظم ما أتناوله أو أشربه ، وأشعر بأرق شديد ، ولا أستطيع العمل فى ظل الضغوط ، ويصعب عليَّ أن أتخذ القرارات ، وأشعر بالاكتئاب و القلق . وأشعر بالارتباك للاشىء ، كما أننى أضخم الأشياء بشدة وأفقد رباطة جأشى بسهولة . ويصيبنى الخوف، وأشعر بالتوتر ، كما أننى حساس للغاية ، وأبكى دون وجود سبب واضح .

هل تتعجب - إذاً - من حدوث سلوك انحرافى من هذا الشاب نتيجة لهذه الحالة النفسية ؟ ولحسن الحظ ، فإنه والعديد من أمثاله يغيرون الآن من سلوكهم بصورة جذرية ، ولا يرجع ذلك لمعاقبتهم بالحبس فترات طويلة ، ولكن لأن أحد المصادر المهمة لسلوكهم ، ألا وهو حالتهم البايوكيميائية ، قد تغير من خلال نظامهم الغذائى . فالسلوك الإجرامى لا يكمن فى « العقل فقط » . فالمتغيرات البايوكيميائية تؤثر على الحالة النفسية للفرد. ومن ثم، على سلوكه . ففى عام ١٩٥٢ ، أعلن الدكتور دين جيمس سايمونز بكلية الطب بجامعة هارفارد أسلوب معالجة جديداً فى فحص الأمراض العقلية . أليس صحيحاً أننا فى الوقت الحاضر ننفق الكثير من الوقت والطاقة والمال فى محاولة تطهير أوعية المخ، فأنه من الأربح أن نحاول أن نكتشف ونتخلص من المسببات البيولوجية المحددة للأمراض العقلية ؟

قد لا يتسبب نظامك الغذائى فى جعلك مجرما ، ولكن لماذا لا تجعل لنفسك أسلوباً فى الحياة يساندك تماما فى أن تكون فى أفضل حالة فسيولوجية غالبية الوقت ؟

لقد تمتعت بأسلوب حياة خالٍ من الأمراض سنوات عديدة . ومع ذلك ، فإن أخى الأصغر كان متعبا ومريضا بصورة مستمرة معظم هذا الوقت . ولقد تحدثت معه حول ذلك مرات عدة ، وقد كان على استعداد لأن يتغير بعد أن رأى ما طرأ على صحتى من تغيرات على مدار السنوات السبع الماضية . غير أن التحدى الحتمى حدث عندما حاول تغيير نمطه الغذائى . فقد كان يشتهى تناول أطعمة غير مقبولة .

فكّر الآن لـبرهــة ، كيـف تشتـهى تنــاول طـعـام ما ؟ أولاً : دعنـا ندرك أنك لا تشتـهى شيئا على الإطلاق ، بل إنك تخلق هذه الرغبة من خلال الطـريقة التى تمثل بها الأمور لنفسك . وإذا سلمنا جدلا بذلك ، فإن معظم هذا الشعور يتم عادة فى العقل الباطن . ومع ذلك ، فمن أجل أن تصل إلى حالة الرغبة الشديدة فى تناول طعام ما ، فإن عليك أن تخلق نوعاً معينًا من التمثيل الداخلى . وتذكر أن الأمور لا تحدث هباءً حيث يوجد سبب وراء كل أثر .

فقد كان أخى يشـتـهى تناول دجاج كنتـاكى . فعندما يمر على أحد محـال كنتـاكى ، كـان ذلك على الفـور يذكـره بالأوقـات التى كـان يتناول فـيـهـا دجـاج كنتاكى . وكان يتخـيل إحساس القرقشة (وسائل اللمس والتذوق) فى فمه . ثم يفكر فى سخـونة وملمس الطعام وهو يدخل فى بلعومه . حسنا ، بعد أن يقضى بضع دقائق على هذه الحالة كان يستبعد تناول السلطة ، ويفضل تناول الدجاج، وفى أحد الأيام، عندما اكتشفت طريقة استخدام وسائل الحس فى التغيير ، طلب منى فى نهاية الأمر أن أساعده فى التحكم فى هذه الرغبـة الملحـة التى كانت تقضى على أهدافه الصحية والغذائية . فطلبت منه أن يكون تمثيلا لتناول دجاج كنتاكى . وفى غضون دقيقة واحدة ، سال لعابه ، ثم طلبت منه أن يصف بالتفصيل وسائل تمثيله الداخلى المرئية والمسموعة والملموسة . كانت الصورة مجسدة وحية ومركزة . لقد كاد يسمع نفسه وهو يقول : « ياله من طعام لذيذ » لقد عشق الدجاج المقرقش والساخن . ثم جعلته بعد ذلك يمثل أكثر الأطعمة التى يكرهـهـا ، شيئا يشعـره مجرد التفكير فيه بالغثيان ، (كنت أعلم بذلك مسبقاً؛ لأنه كان يشمئز عندما يرانى وأنا أشرب عصير الجزر) وجعلته يصف بالتفصيل وسائل حسه بالجزر . لم يكن يرغب فى التفكير فيه ، فبدأ يشعر بالغثيان . وكان تمثيله السمعى على النحو التالى : « هذه الأشياء مقززة ، ولا

أرغب فى تناولها ، إننى أكرهها » وكانت حواس اللمس والتذوق عنده تشعر بأن للجزر مذاقاً فاتراً مهروساً وعفناً ، وطلبت منه أن يتخيل تناول بعض منها ، فبدأ بالفعل فى الشعور بالغثيان ، وقال : إنه لا يستطيع ذلك ، وسألته : « إن استطعت أن تأكلها ، فكيف سيكون مذاقها وهى تدخل بلعومك ؟ » فقال : إنه سيتقيأ لو فعل ذلك .

وبعد أن انتهى من توضيح الفرق بين تمثيله لتناول دجاج كنتاكى وبين الجزر بصورة واضحة ، سألته إن كان بمقدوره تبديل مشاعره عن الأمرين لمساندة تناوله للطعام بطريقة تنتج عنها نتائج صحية . فقال : « بكل تأكيد » بنبرة متشائمة لم أسمعها منذ فترة طويلة .

لقد جعلته يتخيل صورة قاتمة وساكنة وجعلته يقول لنفسه : « هذا الطعام مقزز ولا أرغب فى تناوله إننى أكرهه ، وبنفس النغمة التى تحدث بها عن الجزر . لقد جعلته يمسك بالدجاجة الموجودة فى عقله ، ويتحسس مدى ترهلها ، وأن يتحسس الجزء الأخضر الفاتر العفن المهروس بداخلها . فبدأ يشعر بالغثيان مرة أخرى ، فطلبت منه أن يتناول قطعة منها ، فرفض . فلماذا ؟ السبب فى ذلك هو أن الدجاج أصبح الان يرسل إلى فمه بنفس الإشارات التى كان الجزر يرسلها من قبل ، ومن ثم ، أصبح يشعر تجاهها بنفس الشعور . وفى نهاية الأمر ، جعلته يأخذ قطعة من الدجاج ، فقال : « أظن أننى على وشك الغثيان »

ثم بعد ذلك، أخذت تمثيله للجزر وفعلت نفس الأمر معه ، فجعلته يضعه على الجانب الأيمن ، مع جعله ذا صورة مشرقة ولون زاهٍ، وجعلته يقول لنفسه : «ياله من طعم لذيذ » وهو يأكله ويحس بمذاقه الساخن اللذيذ . ومن هنا، أصبح

يحب الجزر . وفى هذه الليلة، ذهبنا لتناول العشاء خارج المنزل ، فطلب الجزر لأول مرة منذ بلوغه . ولم يكتف فقط بالاستمتاع به ، بل إننا مررنا فى طريقنا بمطعم كنتاكى . ومازال حتى يومنا هذا يفضل الجزر على الدجاج .

وفى غضون خمس دقائق ، تمكنت من فعل الأمر ذاته مع زوجتى بيكى . فقد جعلتها تستبدل احساسها تجاه الشيكولاتة من شىء ذى مذاق غنى وحلو ، بالطعام الذى كان يجعلها تشعر بالغثيان ، ألا وهو المحار ، بطعمه المتميع ورائحته الكريهة .. ومن حينها، لم تقرب الشيكولاته.

وبإمكانك أن تستخدم المفاتيح الستة الموجودة فى هذا الفصل فى خلق التجربة الصحية التى ترغبها . ولتتخيل لبرهة نفسك بعد شهر من الآن وقد اتبعت بالفعل المبادىء والمفاهيم التى تحدثنا عنها الآن . ولتتخيل نفسك بعد أن غيرت من كيميائك الحيوية عن طريقة تناولك الطعام والتنفس بصورة فعالة . ماذا لو بدأت يومك بالقيام بالتنفس عشرة مرات بأنفاس عميقة ونظيفة وقوية تنشط جسمك بأكمله ؟ ماذا لو استيقظت فى كل صباح وأنت تشعر بالسعادة وبالتحكم فى جسمك ؟ ماذا لو بدأت فى تناول أطعمة صحية ونظيفة وتحتوى على نسبة عالية من الماء وتوقفت عن تناول اللحوم ومنتجات الألبان التى كانت تجهد جسمك وتسده ؟ ماذا لو بدأت فى خلط الأغذية بصورة صحيحة حتى توفر الطاقة للأشياء التى تهم بفعلها ؟ ماذا لو ذهبت إلى الفراش فى كل يوم وأنت تشعر بكامل الحيوية التى سمحت لك أن تكون فى الحالة التى ترغب فى أن تكون عليها ؟ ماذا لو أحسست أنك تعيش حياة صحية ، وكانت لديك طاقة ما كنت لتحلم أن تملكها ؟.

إذا نظرت إلى شخص على هذه الحالة ، فإن كل شىء أقدمه لك هو فى متناول يدك . إن الأمر لا يتطلب سوى بعض النظام . أمر ضئيل ، لأنك بمجرد أن تتخلص من عاداتك القديمة ، فلن تعود إليها أبدا . فلكل جهد منظم عائد مضاعف . ولذا ، فإن أعجبك ما رأيت ، فافعل مثله . فلتبدأ اليوم ، وستتغير حياتك للأبد .

والآن ، بعد أن عرفت كيف تضع نفسك فى أفضل وضع لتحقيق النتائج ، دعنا نكتشف .....

الباب الثانى

وصفة

النجاح المثلى

الفصل الحادى عشر

ماذا تريد ؟

« النجاح الوحيد فى الحياة هو أن تستطيع أن تحيا حياتك بالطريقة التى تريدها »

كريستوفر فرمورلى

لقد تناقشنا فى الجزء الأول من هذا الكتاب حول ما يمكن تسميته بأدوات القوة المتناهية . والآن ، لابد أن لديك الأساليب والرؤى التى تساعدك على معرفة كيف يحقق الآخرون نتائجهم ، وكيف تُقيّم تصرفاتهم حتى يمكنك إحراز نتائج مشابهة لنتائجهم . وقد عرفت الآن كيف توجه عقلك وتقوى بدنك ، وعرفت أيضا كيف تحقق ما تريد ، وكيف تساعد الآخرين على تحقيق ما يريدون .

ولكن يبرز هنا سؤال مهم هو : ماذا تريد أنت ؟ وماذا يريد الآخرون الذين تحبهم وتهتم بهم ؟ والجزء الثانى من هذا الكتاب يعرض هذه الأسئلة ويبين الفروق والاختلافات ، كما يصف الطرق التى يمكنك بواسطتها توظيف قدراتك بشكل ذكى وفعال . ولقد أصبحت بالفعل خبيراً فى المراجعة ، وتحتاج الآن إلي تحديد هدفك .

إن أدواتك الفعالة تكون بلا فائدة ما لم تتوافر لديك فكرة جيدة عن استخدام هذه الأدوات في تحقيق ما تريده بها . فمثلا لو أن لديك أفضل أنواع المناشير وأنت تتجول في الغابة ، وكنت تعرف نوعية الأشجار التى تريد قطعها ، فإنك تكون بذلك ممسكا بزمام الموقف . أما إذا لم تكن على دراية بهذه الأشجار ، فإنك تمتلك أداة رائعة فحسب ، ولكن لا فائدة منها .

وقد علمنا مما سبق أن صورة حياتك تتوقف على قدراتك الحوارية. وفى هذا الإطار ، سوف نتحدث عن تحديد مهارات الحوار التى ستجعلك قادرا على استخدام قدراتك بأفضل شكل ممكن عند مواجهتك أيٍّ موقف . فمن المهم جدا أن تكون لديك القدرة على رسم استراتيجية خاصة ترشدك إلي أين تريد الذهاب ، وتعرف بها الوسائل التى يمكنها مساعدتك في الوصول إلى ما تريد .

وقبل أن نواصل حديثنا فى هذا الموضوع ، دعنا نسترجع بعضا مما تعلمناه آنفا . فالشىء الرئيسى الذى تعرفه الآن هو أنه ليس هناك حدود لما تستطيع القيام به . ومفتاحك هنا هو المحاكاة ، فالتفوق يمكن تحقيقه بالتقليد . فأى شىء يفعله الناس ، يمكنك فعله بالتقليد المتقن لما يقومون به وسوف ترى أنك تفعل مثلهم تماما ، سواء كان ما يفعلونه السير على النار أو كسب ملايين الدولارات أو الدخول والاندماج فى علاقة قوية بطرف آخر . ولكن ، كيف تقلّد الآخرين ؟ فى البداية، عليك أن تدرك أن النتائج تتحقق عن طريق القيام بمجموعة إجراءات . فكل نتيجة لها مسبب . فلو أنك قلدت تصرفات شخص آخر بالضبط ظاهرياً وداخلياً، فسوف تحقق فى النهاية نفس النتائج التى يحققها ذلك الشخص . فمثلا : ابدأ بتقليد تصرفات وسلوكيات شخص ما وابدأ أولا بمعتقداته ، ثم اتبع قواعده المنطقية ، وأخيرا ، قلده فى شكله

وطبيعته وصورته الخارجية . حاول أن تفعل هذه الأشياء الثلاثة بدقة وسوف تتمكن من القيام بأى شىء تريده .

لقد عرفت مما سبق أن تحقيق النجاح أو الفشل يتوقف على الاعتقاد بأحدهما . فسواء أكنت تعتقد بقدرتك أو عدم قدرتك على تحقيق شىء ما ، فأنت على حق . حتى لو كنت تملك المهارات والإمكانات التى تساعدك على تحقيق شىء ما ، وقلت لنفسك إنك لن تستطيع تحقيق هدف ما ، فإنك بهذا تغلق جميع السبل التى تجعل تحقيق هذا الهدف ممكنا . وإذا قلت لنفسك إنك تستطيع تحقيق هدف ما ، فإنك بذلك تفتح كل الطرق التى تمدك بوسائل تحقيق هذا الهدف .

هل تعرف وصفة أقصى نجاح يمكن تحقيقه ؟ فى البداية، حدد النتائج التى تبغى الوصول إليها ، وقُمْ بتنمية إحساسك بما يتحقق ، ثم زِدْ من مرونتك فى تغيير سلوكياتك حتى تجد أفضلها ، وثِقْ أنك ستتوصل إلى النتائج المحددة . وإذا لم تستطيع ، فهل تكون قد فشلت ؟ بالطبع لا . فأنت فى هذه الحالة إلي تغيير مثلك مثل قائد المركب ، تحتاج فقط إلي تغيير سلوكك حتى تصل إلى ما تريد .

لقد عرفت فيما سبق كيف تكون فى حالة منتجة ، وقد عرفت أيضا كيف تغير فلسفتك ومعتقداتك الداخلية حتى تخدمك وتمكنك وتساعدك على تحقيق رغباتك . وأنت تعرف جيدا أنك لو وضعت النجاح نصب عينيك فسوف تحققه .

« الناس ليسوا كسالى ، ولكنّ لديهم أهدافاً لا تحثهم علي فعل شىء »

« انتونى روبينز »

ويجدر بنا هنا أن نضيف أن هناك ديناميكية هائلة فى هذه العملية ، فكلما امتلكت مصادر أكبر ، كلما زادت قوتك . وكلما شعرت بقوة أكبر ، كلما تمكنت من الخوض فى هذه المصادر أكثر ، وتوفرت لك حالات أكثر قوة .

هناك دراسة جيدة تتناول ما يسمى (بالأعراض المائة للقرود) . وفى كتابه « تقلبات الحياة » الصادرة فى ١٩٧٩ ، ذكر العالم البيولوجى لايال واتسون ما حدث في أحد قطعان القرود فى إحدى الجزر القريبة من اليابان عند تقديم نوع جديد من الطعام إليها، يشمل البطاطا المغطاة بالطين التى تم جنيها حديثاً فلأن طعامهما الذى اعتادوه لم يكن يتطلب أى إعداد ، لم تتردد القرود فى تناول البطاطا المتسخة بالطين . ثم قام أحد هذه القرود بحل المشكلة عن طريق غسل البطاطا فى أحد الأنهار، ثم علّم أمه وزملاءه كيف يغسلون البطاطا. بعد ذلك، حدث شيء ملحوظ ، فعندما عرفت مجموعة القرود – حوالى مائة – هذه الطريقة ، قامت مجموعات أخرى من القرود التى ليس لها صلة بهذه القرود – وربما تكون من جزيرة أخرى – بنفس الفعل . لم تكن هناك أى وسيلة معلومة للاتصال بين هذه المجموعة من القرود والمجموعة الأصلية التى تعرفت على طريقة غسل البطاطا ، ولكنّ هذا السلوك انتشر بينها بشكل ما غير معلوم .

وهذا فى الحقيقة ليس غريبا ، فهناك حالات عديدة يتصرف فيها أفراد بتشابه ملحوظ دون وجود أى وسيلة بينهما للاتصال . فأحيانا تطرأ لطبيب فكرة ما ، ثم تطرأ نفس هذه الفكرة لثلاثة أطباء آخرين فى نفس الوقت ، كيف يحدث هذا ؟ لا أحد يعرف بالضبط ، ولكنّ كثيراً من العلماء والباحثين – مثل الطبيب دافيد بوم وعالم البيولوجيا روبرت شيلدرك * يرون أن هناك معرفة

جماعية يمكننا جميعا أن نستقى منها ، وأننا عندما نتوافق مع بعضنا البعض من خلال الاعتقادات والرؤية والفسيولوجيا ، فإننا نجد طريقا للدخول إلى هذه المعرفة الجماعية .

ديفيد بوم ، طبيب معروف بدراساته فى النماذج الخطية . انظر كتابه «الكلية والنظام الضمنى » .

إن أجسامنا وعقولنا وحالاتنا كشوكة رنانة فى تآلف ، مع هذا المستوى المرتفع من الوجود . لذا ، فكلما كنت أكثر تناغما ، وأكثر توافقا ، كلما استطعت الخوض والاستقاء من هذه المعرفة وهذه الأحاسيس . فمثلما تأتى إلينا المعلومات من اللاوعى ، يمكنها أن تأتى إلينا من خارج أنفسنا لو كنا فى حالة استعداد لتقبل هذه المعلومات .

ومفتاح هذه العملية هو معرفتك ماذا تريد . فالعقل اللاوعى يعطى المعلومات بشكل متواصل بالطريقة التى تحركنا فى اتجاهات معينة . وحتى على مستوى اللاوعى ، فإن العقل يحرف ويحذف ويعمم . لذا ، فقبل أن يعمل العقل بفاعلية ، علينا أن ننمى إحساسنا بالنتائج التى نتوقع الوصول إليها . ويسمى ماكسويل مالتز هذه العملية بـ « الانضباط النفسى » فى كتابه المعروف بنفس هذا الاسم. وعندما يكون للعقل هدف محدد ، فإنه يركز عليه حتى يتحقق . أما إذا لم يكن لديه هدف محدد ، فإن طاقته تتشتت . ويكون كالشخص الذى يملك أكبر منشار ولا يعرف لماذا يقف فى وسط الغابة .

---

* روبرت شيلدراك عالم بيولوجى تخرج من جامعة هارفارد وحصل على الدكتوراه من جامعة كامبريدج . وقد نشر فكرته فى كتاب تحت عنوان « علم جديد للحياة » .

إن الاختلاف فى قدرات البشر على الخوض والاستقاء من مصادرهم الشخصية يتأثر بشكل مباشرة بأهدافهم التى يحددونها . وقد ظهرت هذه النقطة جيداً فى الدراسة التى أجريت على خريجى جامعة ييل فى عام ١٩٥٣ . فقد سُئل الخريجون عما إذا كان لديهم أهداف واضحة محددة ومدونة فى خطط تحقيق هذه الأهداف ، أظهر ثلاثة فى المائة فقط منهم أن لديهم هذه الأهداف . وبعد عشرين عاما، أى فى ١٩٧٣ ، وقد اكتشف الباحثون الأفراد الذين على قيد الحياة من خريجى دفعة ١٩٥٣، أن الثلاثة فى المائة الذين كانت لديهم أهداف محددة كانوا يملكون من المال أكثر مما كان يملكه مجموعة النسبة الباقية منهم مجتمعين والذين يبلغون ٩٧٪ . من الواضح أن هذه الدراسة تقيس النمو المادى فقط لدى البشر . ومع ذلك ، فقد اكتشف القائمون بالبحث أن مجالات القياس الأخرى كمستوى السعادة والفرح لدى هؤلاء الخريجين أكبر لدى نسبة الثلاثة فى المائة منها لدى نسبة الـ ٩٧٪ . وهذه هى قوة تحديد الأهداف .

وفى هذا الفصل ، سوف تتعلم كيف تصيغ أهدافك وأحلامك ورغباتك ، كيف تصنع فى ذهنك، ماذا تريد وكيف تحصل عليه . هل حاولت من قبل أن ترتب لعبة الصور المتقطعة دون أن ترى الصورة النهائية التى تمثلها اللعبة ؟ هذا بالضبط ما يحدث عندما تحاول أن ترتب حياتك دون معرفة النتائج . فعندما تعرف نتائجك ، فإنك بذلك تعطى عقلك صورة واضحة عن نوعية المعلومات التى يستقبلها من الجهاز العصبى . إنك تعطيه الرسائل الواضحة التى يحتاجها لكى يصبح فاعلاً ومؤثراً .

« الفوز يبدأ مع البداية »

وهناك أناس يبدون دائما مرتبكين ، حيث يمشون فى طريق ثم يتركونه ويتجهون إلى طريق آخر . يجربون شيئا ثم يتحولون إلي غيره ، يسلكون طريقا ثم يتجهون إلي الاتجاه المضاد . إن مشكلتهم بسيطة فهم لا يعرفون ماذا يريدون . باختصار ، لا يمكنك التصويب تجاه هدف إذا لم تكن تعرف أين هو بالضبط .

إن ما تحتاج أن تفعله فى هذا الفصل هو أن تحلم . ولكن من الضرورى جداً أن تحلم بطريقة مركزة . ولو قرأت هذا الفصل فحسب ، فلن يفيدك شيئا . بل عليك أن تجلس ومعك قلم وورقة . وتعتبر هذا الفصل على أنه ورشة عمل ذات اثنتى عشرة خطوة لوضع وتحديد الأهداف .

اجلس فى مكان تشعر فيه بالراحة ، كمكتبك المفضل أو منضدة فى ركن فيه شعاع الشمس ، مكان تجد فيه تغذية روحية ودفئا . خطط لقضاء ساعة أو أكثر للتعرف على ما تتوقعه لنفسك ، ماذا تتوقع أن تكون، وماذا ستفعل، وفيما ستساهم، وماذا سترى، وماذا ستبدع ؟. يمكن أن تكون هذه الساعة أحلى ساعة فى حياتك كلها ، وسوف تتعلم وضع الأهداف وتحديد النتائج ، وسوف تضع خريطة للطرق التى تريد أن تسير عليها فى رحلة حياتك ، وسوف تتصور المكان الذى تريد الذهاب إليه وكيف تستطيع الوصول إليه .

ولكن، دعنى أضع أمامك تحذيراً واحداً : لا تضع حدوداً أو قيوداً على ما يمكن تحقيقه . وبالطبع ، هذا لا يعنى تخليك عن ذكائك وإحساسك فلو أن طولك أربعة أقدام، وإحدى عشرة بوصة ، فلا يعقل أن تقرر أنك ستفوز بمسابقة NBA فى العام المقبل . لا يهم ما سوف تجربه ، فلن يحدث إلا إذا مشيت على المطولات.(الأرجل الخشبية التى يعد المشى بها ضرباً من البراعة)

والأهم من ذلك ، سوف تستقى طاقتك من أفضل مكان يمكنك استقاؤها منه . وعند النظر إلى هذه العملية بذكاء أكثر ، فليس هناك حدود للنتائج المتاحة لك . فالأهداف المحدودة المقيدة تؤدى إلي مقيدة . لذا ، كُنْ متفتحاً فكل ما تحتاج إليه هو تقريرك لما تريد ، لأن هذه الطريقة هى الوحيدة التى تجعلك تتوقع ماذا تريد . وعليك باتباع القواعد الخمس التالية فى صياغة أهدافك :

١ - قُمْ بصياغة هدفك بكلمات واضحة ، وحدد ماذا تريد أن يحدث . فغالباً يذكر الناس ما لا يريدون حدوثه .

٢ - كُنْ دقيقاً بقدر الإمكان . ما هى مواصفات الهدف الذى تريده ؟ أشرك كل حواسك فى وصف النتائج والأهداف التى تريدها . وكلما كانت مواصفاتك دقيقة ، كلما استطاع عقلك تحقيق رغباتك . أيضا تأكد من وضع تاريخ محدد لإتمام وتحقيق هذه الأهداف .

٣ - لتكن إجراءاتك واضحة ، ولتعرف ماذا سيكون شعورك مستقبلا ، وكيف ستبدو ، وماذا سترى وتسمع فى عالمك الخارجى عندما تحقق أهدافك . وإذا لم تكن تعرف كيف تحقق هذه الأهداف ، فسوف تعرف بمجرد تحقيقك لها ، وربما تكون قد حققتها بالفعل دون أن تشعر . يمكن أن تكون فائزاً وتشعر كما لو كنت خاسراً ، وهذا إذا لم يكن فوزك ساحقاً .

٤ - تحكَّم فى العملية . يجب أن تبدأ أهدافك وتبقى بيدك أنت . فلا يجب أن يتوقف تحقيقها على أناس آخرين ، يغيرون أنفسهم من أجلك لكى

تكون أنت سعيداً . وتأكد أن أهدافك تعكس أشياء يمكنك التأثير عليها بشكل مباشر .

٥ - اثبت أن أهدافك سليمة ومقبولة . ضع فى اعتبارك التأثير المستقبلى لأهدافك الحالية . ويجب أن يكون هدفك مفيداً لك وللآخرين .

تحديد الأهداف

المفاتيح

الهدف المحدد :	ماذا تريد أو ماذا نريد ؟
الحواس التى يقوم عليها تحديد الهدف :	ماذا سترى أو سنرى ؟
	ماذا ستسمع أو سنسمع ؟
	ماذا ستشعر أو سنشعر ؟
	ماذا ستشم أو سنشم ؟
	ماذا ستتذوق أو سنتذوق ؟
الوضع المرغوب / الوضع الحالى :	ماذا تريد أو ماذا نريد ؟
	ماذا يحدث الآن ؟
	ما الفرق ؟
دليل تحقق الهدف :	كيف ستعرف أو سنعرف أن الهدف قد تحقق ؟

إننى دائما أسأل سؤالاً فى محاضراتى ، وأود أن أسألك الآن هذا السؤال : إذا كنت تعرف أنك لن تفشل فى موضوع ما ، فماذا تود أن تفعل بخصوص هذا الموضوع ؟ إذا كنت واثقاً تماماً من النجاح ، فما الأنشطة التى ستقوم بها ، أو ما هو التصرف الذى ستقوم به ؟

كل منّا لديه فكرة عن الأشياء التى يرغب فيها . وبعض هذه الأشياء غامض مبهم ، فالبعض يرغب فى المزيد من الحب أو المزيد من المال أو المزيد من الوقت للاستمتاع بالحياة . ومع ذلك ، فإننا لكى نقوّى قدراتنا العقلية على صنع وتحقيق الأهداف ، نحتاج أن نكون أكثر تحديداً ، ولا يكفى أن نعبر عن رغبتنا فى سيارة جديدة أو منزل جديد أو وظيفة أفضل .

وعندما تكتب قائمة أهدافك ، ستجد أن بعضاً من هذه الأهداف كانت بخاطرك منذ سنوات عديدة ، وبعضاً منها لم يخطر على بالك من قبل . ولكنك لابد من تحديد ماذا تريد ، لأن معرفتك لما تريد تحدد بشكل كبير النتائج التى ستتوصل إليها . وقبل أن يحدث أى تغير فى حياتك لابد أن يحدث أولا فى داخلك . وهناك شىء آخر مدهش بشأن ما يحدث عندما تصل إلى تفسير داخلى واضح لما تريد ، فإن عقلك وجسمك يتم برمجتهما لتحقيق هذا الهدف . فلكى نتخطى حدودنا الحالية يجب أولاً أن نتخطى هذه الحدود داخل عقولنا . ومن ثم ، فإن حياتنا سوف تتغير بالتبعية .

دعنا هنا نتناول مثالاً بسيطاً على هذا ، واتبع هذه الخطوات : قِفْ وباعد بين قدميك قليلا ، وأشر بذراعيك للإمام ، ضع ذراعيك أمامك بموازاة الأرض . والآن ، استدر ناحية اليسار مع الإشارة بإصبعك إلي ابعد مسافة ممكنة ، ضع

علامة على الحائط المقابل لتحدد المكان الذى وقفت فيه ، ثم أعد اللفة فى الاتجاه المعاكس وأغلق عينيك ، وارسم فى ذهنك صورة لنفسك وأنت تدور بسرعة شديدة . افعل هذا مرة أخرى بشكل أسرع . ثم افتح عينيك ، ثم قُمْ بالدوران مرة أخرى ، ولاحظ ما سيحدث. هل ستجد نفسك تدور بشكل أسرع ؟ نعم ، فذلك سيحدث بالفعل . لقد أوجدت أنت واقعاً خارجياً عن طريق برمجة عقلك على تخطى حدوده السابقة .

حاول أن تفكر فى هذا الفصل وأنت تفعل نفس هذه التجربة لحياتك . إنك - إذاً - سوف تصيغ حياتك على النحو الذى تريده . وفى الحياة العادية ، يمكنك أن تذهب بعيداً ، ولكنك تحتاج وقتاً كى تضع فى عقلك واقعا أعظم مما عشته فى الماضى . ثم تبدأ فى إبراز هذا الواقع الداخلى إلى العالم الخارجى .

١ - ابدأ أولا بتجسيد أحلامك ، أىّ الأشياء التى تريد أن تحصل عليها أو تفعلها أو تكونها أو تشارك فيها . اقترب من الأشخاص والمشاعر والأماكن التى تريدها أن تكون جزءاً من حياتك . الآن ، اجلس وامسك ورقة وقلماً، وابدأ فى الكتابة . ومفتاح الموضوع هو أن تحتفظ بقلمك يتحرك ولا يتوقف عن الكتابة مدة لا تقل عن خمس عشرة دقيقة . ولا تحاول فى هذه المرحلة أن تحدد الكيفية التى ستحقق بها النتيجة التى تريدها . فقط ، اكتب ، بلا حدود أو قيود . واختصر كلما كان بإمكانك ذلك حتى تستطيع الانتقال إلى الهدف التالى . احرص على جعل قلمك يتحرك ويكتب طوال الوقت . خُذْ ما تحتاج اليه من وقت لكى تجمع عينات من النتائج الخاصة بالعمل أو الأسرة أو العلاقات أو الحالة الذهنية أو الحالة العاطفية

أو الاجتماعية أو الحالة البدنية أو أى نتائج أخرى . اشعر كما لو كنت قائداً . وتذكر أنك تسيطر على كل الأمور . إن معرفتك هدفك أول المفاتيح للوصول إليه .

ويعتبر اللعب أحد مفاتيح تحقيق الأهداف . أطلق العنان لعقلك . وضع فى اعتبارك أن أى قيود تقف أمامك أنت الذى تصنعها ، ولا تجدها إلا فى خيالك . لذا ، فعندما تبدأ فى وضع حدود أو قيود على نفسك . حاول التخلص منها نظريا . تخيل نفسك مصارعا يُلقي خصمة خارج الحلبة ، ثم افعل نفس الشىء مع أى قيود عليك . خُذْ هذه القيود وألق بها خارج الحلبة ، وسوف ينتابك شعور بالحرية عندما تفعل ذلك . هذه هى الخطوة الأولى . إذاً فقم الآن بكتابة قائمتك.

٢ - دعنا نقوم بتمرين آخر . راجع القائمة التى كتبتها وحاول أن تقدر المدة التى تتوقع فيها تحقيق هذه النتائج ، ستة شهور أو عاماً أو عامين أو خمسة أعوام أو عشرة أو عشرين . ومن المفيد لك أن تعرف الإطار الزمنى الذى تعمل فيه . ولاحظ الطريقة التى تتحقق بها قائمة أهدافك . فبعض الناس يجدون أن القائمة التى وضعوها تحوى فى أغلبها أشياء يريدونها الآن ، وهناك آخرون يجدون أن أحلامهم العظيمة بعيدة المنال فى المستقبل . وإذا كانت أهدافك كلها قصيرة المدى ، فأنت لحاجة إلي نظرة أطول لإمكانية تحقيقها على أرض الواقع . وإذا كانت كل أهدافك بعيدة المدى ، فأنت فى حاجة - إذاً- لاتخاذ بعض الخطوات التى تقودك نحو الاتجاه الذى تتوقع السير فيه ، فمشوار الألف ميل يبدأ بخطوة . ومن المهم أن تكون على دراية بالخطوات الأولى والأخيرة .

٣ - والآن ، أريدك أن تجرّب شيئا آخر .اختر أهم أربعة أهداف لك خلال هذا العام . الأهداف التى تهتم بها بأكبر درجة ممكنة والتى ستحقق لك غاية الإشباع والرضا إذا حققتها ، واكتبها . والآن ، أريدك أن تكتب سبب حرصك على تحقيق هذه الأهداف بالذات . كُنْ صريحاً ودقيقاً وواضحاً . قُلْ لنفسك لماذا أنت واثق من تحقيق هذه النتائج وما سبب أهمية ذلك بالنسبة لك ؟

إذا كان لدى الإنسان أسباب كافية ليفعل شيئا ، فهو يستطيع أن يفعل أى شىء . إن هدفنا من القيام بأى شىء يعد حافزاً أقوى من هذا الشىء الذى نسعى لتحقيقه . وقد علمنى أستاذى الأول فى تنمية الشخصية « جيم رون » ، أنك لو لديك أسباب كافية، فإنك تستطيع أن تفعل أى شىء . فالأسباب هى الفارق بين حرصك وعدم حرصك على تحقيق هدف ما . فهناك أشياء كثيرة فى الحياة تقول إننا نريدها ولكننا فى الحقيقة لا نهتم بتحقيقها . فيجب أن نكرس أنفسنا تماما لأى شىء نريد تحقيقه . فمثلا ، لو أنك قلت : إنك تريد أن تكون غنياً ، فهذا هدف ، ولكنه لا ينعكس بشكل قوى ومؤثر على تفكيرك . أما إذا أدركت سبب رغبتك فى أن تكون غنياً ، وماذا يعنى أن تكون غنياً ، فسوف يحفزك ذلك كثيرا لتحقيق هذا الهدف . فالسبب وراء فعل أى شىء أهم كثيراً من طريقة فعل هذا الشىء . ولو كان لديك مبرر وسبب كافٍ قوى لفعل شىء ما، يمكنك بسهولة صياغة الطريقة التى تقوم بها بذلك . فلو أن لديك أسبابا كافية ، يمكنك حقاً أن تفعل أى شىء فى هذا العالم .

٤ - والآن ، طالما أن لديك قائمة بأهدافك ، راجعها وطبق عليها القواعد الخمس لصياغة النتائج . هل أهدافك إيجابية ؟ هل هى محددة ؟

هل يتوافر دليل التحقق ؟ صِفْ ما ستمر به عندما تحقق هذه الأهداف . بعبارة أوضح ، ماذا سترى أو تسمع أو تشعر أو تشم ؟ أيضاً اذكر ما إذا كانت الأهداف يسهل عليك تحقيقها . هل هذه الأهداف منطقية ومقبولة بالنسبة لك وللآخرين ؟ فإذا وجدت هذه الأهداف ينقصها أيّ من هذه الشروط، إذاً فلا تتردد فى تعديلها أو تغييرها .

٥ - بعد ذلك ، اكتب قائمة بالمصادر المهمة التى تملكها بالفعل . فعندما تبدأ مشروعاً صناعياً ، تحتاج إلي الأدوات التى تملكها . ولكى ترسم صورة قوية عن مستقبلك فأنت فى حاجة إلي نفس الشيء . لذا ، اكتب قائمة بالأشياء التى تملكها ويمكن أن تعمل لصالحك ، كالصفات الشخصية ، الأصدقاء ، المصادر المالية ، التعليم . الوقت ، الطاقة... الخ . حاول استخراج القوى والمهارات والمصادر والأدوات التى تملكها .

٦ - وعندما تفعل ذلك ، فكر فى المرات التى استخدمت فيها هذه المصادر بمهارة . استرجع من ثلاث إلى خمس مرات كنت ناجحا فيها فى حياتك . تذكر المرات التى أديت فيها مهمات ناجحة سواء فى شؤون العمل أو الرياضة أو المال أو العلاقات الشخصية . وهذه المرات يمكن أن تكون عملية شراء ناجحة قمت بها، أو يوماً جميلاً قضيته مع أبنائك، بعد ذلك ، أكتب هذه الأمور ، ثم اكتب ما فعلته حتى نجحت فى هذه المهمات ، وما هي الصفات والمصادر التى قمت باستغلالها أحسن استغلال ، وما الذى جعلك تشعر بالنجاح خيال هذا الموقف .

٧ - بعد أن تفعل كل هذا ، حدد المواصفات الشخصية التى لابد أن تملكها حتى تحقق هذه الأهداف . هل يستغرق تحقيق هذه الأهداف قدراً كبيراً من الإجراءات أو التعلُّم ؟ هل سيتوجب عليك أن تستثمر وقتك بأفضل شكل ممكن ؟ فمثلا ، لو أنك تريد أن تصبح زعيما وطنيا من طراز خاص باستطاعته التغيير ، حدد نوعية هذا الشخص الذى يمكن أن يتم انتخابه ، وتكون لديه المقدرة على التأثير فى أعداد كبيرة من الناس .

إننا نسمع كثيراً عن النجاح ، ولكننا لا نسمع ما يكفى عن مكونات هذا النجاح ، كالاتجاهات والاعتقادات والسلوكيات التى تؤدى إلي تحقيق هذا النجاح . إذا لم تكن تدرك جيدا هذه المكونات ، فقد تجد صعوبة فى تحقيق النجاح . لذا، ابدأ الآن ، واكتب فقرتين أو حتى صفحة عن الصفات الشخصية والمهارات والاتجاهات والاعتقادات والإجراءات التى تحتاجها كشخص يريد أن يحقق كل رغباته، ولتأخذ ما يكفيك من الوقت فى هذا الموضوع .

٨ - بعد ذلك ، اكتب عدة فقرات عما يمنعك من امتلاك الأشياء التى ترغب فيها الآن ، فإن إحدى طرق التغلب على القيود تضعها هى أن تعرف بالضبط ما هى هذه القيود . قُمْ بفحص وتحليل شخصيتك لتعرف ما الذى يعوقك من تحقيق ما تريد . فهل أنت تفشل فى وضع الخطط ؟ أم أنك تخطط جيداً ولكنك لا تحسن التنفيذ ؟ هل تحاول أن تقوم بأمور عديدة فى وقت واحد ؟ أم أنك تظل منكبا على شىء واحد ولا تفعل غيره . هل كنت تتخيل فى الماضى وقوع أسوء الأحداث وتترك هذه الصورة تمنعك من القيام بأى تصرفات أو اتخاذ القرار ؟ إننا

جميعا لنا أساليبنا فى تعقيد أنفسنا ، ولدينا وسائلنا للفشل ، ولكننا إذا أدركنا القيود التى كانت تعوقنا فى الماضى ، نستطيع الآن تغييرها .

إننا نستطيع أن نعرف ماذا نريد ، أو لماذا نريده ، أو مَن الذى سيساعدنا على تحقيقه ، ولكنَّ أهم شىء ، والذى يحدد لنا فى النهاية نجاحنا أو فشلنا فى تحقيق أهدافنا ، هو تصرفاتنا . ولكى نتصرف بوعى ، علينا أن نضع خطتنا خطوة خطوة . فعندما تنوى بناء بيت ، هل كل ما تفعله هو إحضار الخشب والمسامير والمطرقة والمنشار ثم تبدأ فى العمل ؟ هل تبدأ بقطع الأخشاب وتثبيتها بالمسامير ثم تنتظر النتيجة ؟ هل هذا يمكن أن يؤدى لتحقيق نجاح ؟ لا يمكن . فلكى تبنى بيتاً ، فإنك تحتاج إلى رسم تخطيط ، وتحتاج إلي ترتيبات ونظام كى تكمل إجراءتك ولكى يقوى بعضها البعض . وإن لم يكن الأمر كذلك ، فستحصل فى النهاية على كتل متجمعة وغير متناسقة من الأخشاب .

نفس الشىء ينطبق على حياتك : لذا ، فأنت الآن فى حاجة إلي وضع خططك الخاصة بك .

تُرى ما هى الإجراءات الضرورية التى يتوجب اتخاذها حتى تحقق النتيجة التى تتطلع إليها ؟ إذا لم تكن تعرف ، فتخير شخصاً يكون قد حقق ما تريده أنت ، وابدأ بتقليده ويلزمك هنا أن تبدأ بأصعب الأهداف ، ثم الأسهل فالأسهل خطوة خطوة . فإذا كنت تضع من بين أهدافك أن تصبح مستقلاً من الناحية المالية ، إذاً فالخطوة التى يجب أن تسبق تحقيق هذا الهدف هى أن تصبح أنت رئيس شركتك الخاصة . والخطوة السابقة لهذه الخطوة هى أن تصبح نائباً

للرئيس أو تشغل أى منصب مهم آخر . والخطوة الأخرى هى أن تحاول مثلا إيجاد مستشار مالى نشط وخبير ضرائب يساعدك فى إدارة أعمالك . ومن الضرورى أن تستمر على هذا النحو إلى أن تجد شيئا يمكن أن تقوم به الآن ، ويكون له تأثير إيجابى على تحقيقك للهدف النهائى . ربما يمكنك اليوم فتح حساب لك فى أحد البنوك أو الحصول على كتاب يعطيك لك فكرة عن المعاملات المالية لبعض الأشخاص الناجحين فى المجتمع . تُرى ماذا يلزمك فعله لتحقق أهدافك ؟ وما هى الخطوات الرئيسية ، وما هى الأشياء التى يمكنك أن تقوم بها اليوم أو غداً أو هذا الأسبوع أو هذا الشهر أو هذا العام وتحقق لك النتيجة التى تتطلع إليها ؟.

ولو كنت تريد أن تصبح أعظم مؤلف موسيقى فى العالم ، ما هى الخطوات التى تؤدى إلى تحقيق هذا الهدف ؟ إنك فى طريق استرجاع النتائج خطوة خطوة فى كل المجالات - من الأعمال إلى الأمور الشخصية - تستطيع أن ترسم الطريق الصحيح الذى يمكنك اتباعه بادئا بهدفك النهائى ومنتهياً بما تريد أن تفعله الآن .

استخدم المعلومات الواردة فى التمرين السابق لتسترشد بها فى تصميم خطتك . وإذا لم تكن واثقاً بالشكل الذى تريد أن تسير خطتك عليه ، فقط ، انظر ماذا يمنعك من امتلاك ما تريد الآن . فإن هناك ثمة ما يمنعك، يمكنك أن تعمل على تغييره مباشرة . إن حلَّ هذه المشكلة يصبح هدفاً ثانوياً أو هامشياً بالنسبة لتحقيق أهدافك الكبرى .

٩ - والآن ، خُذْ أهدافك الأربعة، وضع أول رسم لخطتك التدريجية لتحقيق هدفك الأعظم . وتذكَّر أن تبدأ بالهدف واسأل نفسك : ماذا ينبغى أن

أفعل أولاً لكى أحقق هذا الهدف ؟ ، أو ما الذى يمنعنى من تحقيق هذا الهدف الآن ؟ وماذا يمكن أن أفعله لأغير من هذا الوضع ؟ وتأكد جيداً من أن خطتك تشتمل على شيء تستطيع أن تقوم به الآن .

لقد سبق وأكملنا الجزء الأول من وصفة تحقيق أفضل نجاح . وأنت تعرف تماما هدفك ، وقد حددت أهدافك على كل من المدى القريب والبعيد ، وقد حددت جوانب شخصيتك التى يمكن أن تساعدك ، والجوانب التى قد تعوقك فى تحقيق ما تطمح إلي تحقيقه . والآن ، أريدك أن تبدأ فى وضع سياسة تمكنك من الوصول إلى ما تريد .

تُرى ما هو أسلم طريقة لتحقيق التفوق ؟ إن أسلم طريق لتحقيق التفوق هو تقليد شخص يكون قد حقق ما تتطلع أنت إلى تحقيقه .

١٠ – لذا ، فعليك الآن اختيار بعض النماذج . يمكن أن تكون هذه النماذج أشخاصا فى حياتك، أو أشخاصاً مشهورين حققوا نجاحات عظيمة. اكتب أسماء ثلاثة أو خمسة أشخاص قد حققوا ما تطمح أنت في تحقيقه ، ثم حدد فى عبارات بسيطة الصفات والسلوكيات التى تميزوا بها وجعلتهم ناجحين . وبعد أن تفعل ذلك ، اغمض عينيك وتخيل للحظة أن هؤلاء الأشخاص سوف يرشدونك إلي أفضل طريقة لتحقيق أهدافك . اكتب فكرة رئيسية واحدة يمكن أن يعطيها لك كل واحد من هؤلاء الأشخاص على اعتبار أنهم يحادثونك شخصيا . قد تكون هذه الفكرة نصيحة فى كيفية تحاشى عائق يقابلك فى طريقك أو كيفية اختراق قيود معينة أو الأمور التى ينبغى عليك الاهتمام بها ، أو الأشياء التى يجب عليك أن تبحث عنها . كل ما عليك هو أن تتخيل

أن هؤلاء الأشخاص يتحدثون إليك ، واكتب تحت اسم كل واحد منهم الأفكار التى ترد إليك وتعتقد أنهم قالوها لك . وعلى الرغم من أنك لاتعرف هؤلاء الأشخاص عن قرب ، فإنهم من خلال هذه العملية سيصبحون مرشدين جيدين لك فى المستقبل .

والمليونير عدنان خاشقجى قد قلّد روكفلر . فقد كان يريد أن يصبح رجل أعمال ثرياً ناجحاً ، فقام بتقليد شخص حقق ما يريده هو من قبله . وكان ستيفن سبيلبرج يقلِّد المخرجين فى استديوهات يونيفرسال قبل أن يتم التعاقد معه كمخرج . فى الواقع ، إن كل شخص حقق نجاحاً عظيماً اتخذ له نموذجاً ومرشداً أو معلماً يوجهه للوجهة الصائبة .

والآن ، لا شك أن لديك صورة داخلية لما تود أن تكون عليه ، ويمكنك توفير الوقت والجهد وتتجنب ضياع مجهودك فى طرق خاطئة باتباعك نموذجا من الناس يكون قد حقق نجاحاً من قبل . تُرى ما هم لأشخاص الذين يصلحون كنماذج لك ؟ سوف تجدهم فى أصدقائك وأسرتك وزعماء وقادة بلادك . وإذا لم تعثر على النموذج الصالح . يجب أن تحزم أمرك فى البحث عنه وإيجاده بأية طريقة .

إن كل ما تقوم به هو إعطاء إشارات لعقلك ، مكونًا منظومة واضحة ودقيقة ومحددة من الأهداف والنتائج . فالأهداف مثل المغناطيس تجذب كل الأشياء التى تساعد على تحقيقها . وفى الفصل السادس ، عرفت كيف تعمل عقلك وكيف تستعمل قدراتك فى رسم الصور الإيجابية ومضاعفتها والتقليل من كم الصور السلبية . دعنا نطبق هذه المعلومات على أهدافك .

ارجع إلى تاريخك الشخصى ، واسترجع زمنا كنت فيه ناجحا فى شىء ما أغلق عينيك وارسم وتخيل أوضح صورة ممكنة لذلك النجاح السابق ، لاحظ ما إذا كنت رسمت هذه الصورة على يمينك أو يسارك أو أعلي أو أسفل أو فى الوسط . مرة أخرى ، لاحظ كل مقومات هذا النجاح - حجمه ، شكله وحركاته والمشاعر والأحاسيس التى كان يوجدها بداخلك . والآن ، فكّر فى النتائج التى حققتها اليوم ، وارسم صورة لما يمكن أن تكون أنت عليه لو أنك حققت كل ما تريده اليوم . ضَعْ هذه الصورة على نفس الجانب مع الصورة الماضية، وقُمْ بتكبيرها وتلميعها وتلوينها بقدر استطاعتك ، ولاحظ الشعور الذى سينتابك . لابد أنك ستشعر أنك مختلف جداً ، وثقتك بالنجاح سوف تكون أكبر كثيراً مما كانت عليه وأنت تصوغ أهدافك للمرة الأولى .

لو أنك وجدت صعوبة فى ذلك ، يمكنك استخدام طريقة الهزهزة التى تحدثنا عنها سابقًا . حرّك الصورة التى رسمتها لأهدافك فى الناحية الأخرى من إطارك الذهنى . قُمْ بتصغيرها وتكبيرها وإضاءتها وإظلامها، ثم انقلها بسرعة إلى نفس المكان الذى توجد فيه الصورة القديمة الناجحة ، جاعلاً إياها تتغلب على أى صورة ممكنة تكون قد عرفتها للفشل ، حركها مرة أخرى حتى تكتسب كل الصفات الواضحة والمميزة التى كان يتصف بها النجاح الذى حققته فى ماضيك ، ويجب أن تقوم بهذه التمرينات على أساس من الفهم والوعى حتى يرسم عقلك صورة أوضح لما تنتظر أنت تحقيقه ، فالعقل يستجيب أفضل للتكرار والأحاسيس العميقة ، لذا ، إن كنت تعيش حياتك دائما على النحو الذى ترغبه ، وإنْ كنت تعيش هذه الحياة بأحاسيسك العميقة الصريحة ، فثِقْ بأنك ستحقق ما تصبو إليه . وتذكر أن الطريق إلى النجاح يمكن دائما بناؤه .

١١ - من الرائع أن يكون لديك أهداف كثيرة . ومع ذلك ، فإن الأفضل هو أن تكون قادراً على رسم الصورة الكلية لهذه الأهداف مجتمعة . والآن ، اصنع يومك المثالى . ما الذى يشغل الناس ؟ ما الذى تود أن تفعله ؟ وكيف تبدأ ؟ أين تود الذهاب ؟ وأين تود أن تكون ؟ عشْ يومك منذ أن تستيقظ فى الصباح وحتى تعود إلي النوم فى المساء . ما هى البيئة التى تود أن تحيا بين جنباتها ؟ تُرى ما الشعور الذى ينتابك وأنت تلجأ إلي السرير بعد يوم رائع ؟ امسك ورقة وقلما واكتب كل هذه التفاصيل . تذكر كل النتائج والتصرفات والحقائق التى تمر بها بداية من ورودها لعقولنا ، هكذا ، يمكنك أن تصنع يومك بالشكل الذى ترغب فيه .

١٢ - ننسى أحيانا أن الأحلام تبدأ فى المنزل ، وننسى أن الخطوة الأولى نحو النجاح هى امتاع أنفسنا بالجو الذى يغذى ويحفز نشاطنا ذلك الجو الذى يساعدنا على تحقيق ما نريده .

وأخيرا ، ارسم وتخيل بيئتك الرائعة . أريدك أن تبرز إحساسك بالمكان . أطلق لخيالك العنان بلا قيود . فأىُّ شىء تريده هو ما يجب أن تفعله . وتذكَّر دائما أن تفكر كقائد . شكل البيئة التى تعطيك أحسن ما فيها كشخص . أين تود أن تعيش ؟ فى الغابة أم فى المحيط أم فى مكتب ؟ ماهي الأدوت التى تريدها معك ؟ فرشة رسم أم ألوان أم موسيقى أم كمبيوتر أم تليفون ؟ ما نوعية الأشخاص الذين تريدهم حولك حتى تتأكد أنك حققت كل ما تصبو إليه فى حياتك ؟

وإذا لم يكن لديك تصور واضح لما تريد أن تكونه ، فكيف تكون لديك فرصة لتحقيق هذا التصور ؟ إذا لم تكن تعى الجو الملائم الذى تحتاج إليه ، فكيف يمكنك صنعه ؟ كيف تستطيع أن تصيب هدفا ما إذا لم تكن تعرفه ؟ تذكر أن العقل يحتاج إلي مؤشرات واضحة ومباشرة لما يريد تحقيقه . إن عقلك لديه القوة لإعطائك كل شيء تريده ، ولكنه لا يفعل ذلك إلا إذا كان كل شيء أمامه واضحاً ومباشراً .

« إن التفكير أصعب الأعمال ، وهذا هو السبب فى أن القليلين هم الذين يختارونه كعمل »

هنرى فورد

ويمكن أن يكون أداؤك لهذه التمرينات فى هذا الفصل أهم خطوة تتخذها نحو تحقيق هذه الإشارات الضرورية . فأنت لا يمكنك تحقيق هدفك إذا لم تكن تعرف ما هو بالضبط . وإذا كان من المحتم أن تستفيد من هذا الفصل شيئا ، فهو : أن النتائج لا مفر من إنجازها . وإذا لم تمد عقلك ببرامج لتحقيق الأهداف التى ترمى إليها ، فإن شخصا آخر سيفعل لك ذلك بدلا منك . إذا لم تكن لديك خطتك الخاصة بك ، فإن شخصًا آخر سيدخلك معه فى خططه . وإذا كان كل ما ستفعله مجرد قراءة هذا الفصل ، فإنك ستضيع وقتك لا محالة . ولابد من أن تأخذ وقتاً فى ممارسة كل تمرين من هذه التمارين، وقد لا يبدو أن هذه التمارين سهلة فى البداية ، ولكن ثقْ تماما في أنها تستحق كل ما ستبذله فى أدائها ، وعندما تبدأ فيها سترى أنها ممتعة جداً . إن أحد أسباب فشل

بعض الناس فى الحياة هو أن النجاح يتخفى خلف العمل الجاد ، وعملية وضع الأهداف وصياغة النتائج عمل صعب بالفعل . ويسهل كثيراً على الناس أن يبتعدوا عن هذه الأمور، وينخرطوا فى كسب عيشهم بدلا من الرسم والتخطيط للشكل الذى يعيشون به . فابدأ الآن فى بذل طاقتك ، وخُذْ وقتك فى ترتيب أمورك حتى تتمكن من إكمال هذه التمارين بأفضل شكل ممكن . يقال إن هناك مصدرين للمعاناة فى هذه الحياة ، المعاناة من وضع الخطط والمعاناة من تحديد الهدف ، والمعاناة من وضع الخطة يزن قناطير ، أما معاناة تحديد الهدف فتزن أطنانا . إن هناك قدراً كبيراً من الإثارة فى تطبيق هذه المبادىء الاثنى عشر . فحاول جاهداً أن تطبقها بنفسك .

ومن المهم أيضا أن تراجع نتائجك بشكل منتظم . فأحيانا ، نحن نتغير ، ولكن تظل أهدافنا كما هى لأننا لا نحاول أن نعرف ما إذا كنا لانزال نريد تحقيق نفس هذه الأهداف أم نريد غيرها فى حياتنا . وعلى هذا الأساس، راجع نتائجك وأهدافك كل عدة أشهر أو كل عام بشكل منتظم . ومن المفيد لك أن تحتفظ بدفتر فيه تسجيل لأهدافك فى أى فترة من حياتك . فالدفاتر اليومية شىء رائع ، فعند مراجعتها تستطيع أن تدرس وتعرف كيف تطورت حياتك ، وكم يبلغ مقدار هذا التطور . فإذا كانت حياتك تستحق أن تحياها ، فهى أيضا جديرة بأن تسجلها على الورق .

هل كل هذا يجدى ؟ بالفعل يجدى . فمنذ ثلاث سنوات جلست مع نفسى ووضعت تصميماً للشكل الذى أريد أن يكون عليه يومى وبيئتى . والآن ، إننى أحيا حياة رائعة .

فى ذلك الوقت ، كنت أعـيش فى منزل أنيق فى « مـارينا ديل راى » بولاية كاليـفورنيا ، ولكنى كنت أريد مكاناً أفضـل . لذا ، فقد قررت أن أقـوم بورشة عمل لأضع وأصـمم أهدافى الخاصة بى . قررت أن أضع تصـميماً ليومى ، ثم أعطى إشـارة لعـقلى البـاطن لأخلق لنفـسى هذه الحـيـاة المثـاليـة عن طريق ممارستها فى خيالى بالأسلوب الذى أرغب فيه تماما . هكذا بدأت . كنت أعلم أنى أريد الاستيقاظ مبكراً لأرى منظر المحيط فى الصباح ، ثم أردت أن أجرى على الشاطىء ، كان بخيالى صورة - ولكنها لم تكن تامة الوضوح - لمكان فيه ماء وخضرة .

وبعد أن مرنت نفسى، أردت أن يكون لديّ مكان رائع أعمل فيه . تخيلت هذا المكان مـرتفعـاً ورحـبـاً . تخـيلت شكله أسطوانيا بالدور الثـانى أو الثـالث فى منزلى، وتمنيت أن يكون لى سيارة ليموزين بسـائقها . تمنيت أن أعمل مع أربعة أو خمسة شركاء نشطين وطموحين مثلى ، شركاء يمكنهم تفهمى ويمكننى طرح أفكارى الجديدة عليهم دائما . حلمت بإنسانة مثالية لتكون زوجتى . لم يكن لديّ أى أموال ، ولكنى قررت أننى أريد أن أكون مستقلاً من الناحية المادية .

وبالفعل ، لقد حصلت على كل شيء كما رسمته فى مخيلتى . كل ما تخيلته تحقق . فقلعتى هى المكان الذى حلمت به بالضبط عندما كنت أعيش فى «مارينا ديل راى » . وقد قابلت فتـاتى المثالية بعد ذلك بستة أشـهر . لقد هيأت لنفسى الجو الذى يغذى عقلى وقدرتى على الخلق والابتكار ، الجـو الذى يقوى رغبتى فى أن أكون مـا أريد ، والذى يخلق بداخلى الرغبة الدائمة فى الامتنان لما أنا فيه . لماذا حدث كل هذا ؟ لقد حددت هدفا لنفسى ، وكل يوم كنت أعطى عقلى رسائل واضحـة ودقيقة ومباشـرة تقول : إن هذا هو واقعى الذى أعـيش فيه،

ولأننى لدىّ الهدف الواضح المحدد ، فإن عقلى الباطن قاد أفعالى وأفكارى إلي تحقيق الأهداف التى كنت أبغيها . لقد نجحت هذه الطريقة معى بالفعل ، ويمكنها أيضا أن تنجح معك .

والآن ، عليك القيام بشىء واحد أخير . اكتب قائمة بالأشياء التى تملكها الآن ، وكانت أهدافا لك فى الماضى . كل الأشياء التى تستطيع القيام بها ، وكل الأنشطة، وكل الناس الذين تشعر بالامتنان لهم ، والمصادر التى أصبحت متاحة أمامك . إننى أسمّى هذه القائمة « أجندة الامتنان » . أحياناً ، يتوقف الناس عند الشىء الذى يريدونه ولا يقدرون على استغلال الأشياء التى حصلوا عليها بالفعل . والخطوة الأولى نحو تحقيق هدف ما هى إدراك ما نملكه فعلا ، والامتنان لذلك ، ثم تطبيق ذلك على كل إنجازات مستقبلنا . إننا جميعا لدينا الوسائل التى يمكنها أن تجعل حياتنا أفضل فى أى وقت . إن تحقيق أصعب أحلامك يجب أن يبدأ الآن مع الخطوات اليومية التى تضع قدميك على الطريق الصحيح . كتب شكسبير يوما « الفعل هو الفصاحة » . فابدأ الآن بفعل فصيح يقودك إلى نتائج أكثر فصاحة .

فى هذا الفصل ، رأينا أهمية الدقة فى صياغة أهدافنا . ونفس الوضع ، ينطبق على كل تفاعلاتنا مع أنفسنا ومع الآخرين . فكلما كنا أكثر دقة ، كلما أصبحنا أكثر فاعلية .

والآن ، سوف نتعرف معا على بعض أدوات تحقيق هذا النوع من الدقة .

الفصل الثانى عشر

الدقة المتناهية

« اللغة كالإناء الذى ندق عليه ، لترقص عليه الحيوانات، عندما نتوق لتحريك النجوم»

جوستاف فلوبير

حاول أن تتذكر أى كلمات ساحرة تكون قد سمعتها . قد تكون هذه الكلمات حدثا مثل كلمات مارتن لوثر كينج فى خطابه بعنوان « لدىَّ حلم » وقد تكون هذه الكلمات لأبيك أو أمك أو كلمات لمعلمك الخاص . كلنا يتذكر لحظات سمع فيها من أناس تحدثوا بقوة وثبات ومنطق هذه الكلمات سوف تتذكرها للأبد . يقول روديارد كبلنج : « الكلمات أقوى مصدر استخدمه الإنسان » وكلنا يذكر لحظات بدت فيها الكلمات تسحرنا وتخدرنا .

وعندما قام جون جريندر وريتشارد باندلر بإجراء دراسات على بعض الأشخاص الناجحين ، وجدوا أنهم يتمتعون بالعديد من الصفات المشتركة، ومن أهم هذه الصفات مهارات الاتصال الدقيقة . فالمدير يجب أن يستغل معلوماته جيداً حتى يكون مديراً ناجحاً . وقد وجد باندلر وجريندر أن أكثر المديرين نجاحاً هم مَنْ يمتلكون القدرة والعبقرية على الدخول إلى لب الموضوع بسرعة ،

وتوصيل ما يريدونه إلى الآخرين . وهؤلاء يميلون إلي استخدام عبارات مختصرة وكلمات تنقل أهم أفكارهم بدقة متناهية .

وهم أيضا يدركون أنهم لا يحتاجون إلي معرفة كل التفاصيل ، وهم يميزون بين إليما يحتاجون معرفته وما لا يحتاجونه ، ويركزون جداً على ما يحتاجونه . وقد لاحظ باندلر وجريندر - أيضا - أن الأطباء العظام ، أمثال فرجينيا ساتير وفريتز بيرلز والدكتور ميلتون اريكسون ، كانوا يستخدمون نفس العبارات ، عبارات يصلون بها مباشرة إلي نتيجة مع المرضى خلال جلسة واحدة أو جلستين بدلاً من استغراق عام أو عامين فى الوصول إلي نتيجة مع مرضاهم .

ولا غرابة فيما وجده باندلر وجريندر . وتذكر جيداً أن الخريطة ليست هى أرض الواقع ، وأن الكلمات التى نستخدمها لوصف خبراتنا ليست هى الخبرات نفسها ، ولكنها أفضل تعبير لفظى تمثيلى يمكننا استخدامه . لذا ، فمن ناحية المنطق ، فإن أحد مقاييس النجاح هو مدى قدرة كلماتنا على التعبير عما نريد بمنتهى الدقة . ومدى تشابه الخريطة المرسومة مع أرض الواقع . ومثلما نتذكر الكلمات التى أدهشتنا ، وكان لها تأثير السحر علينا ، يمكن أن نتذكر المرات التى ذهبت فيها كلماتنا واتصالاتنا أدراج الرياح وبلا فائدة . فربما نكون قد قلنا شيئا ذات مرة ، ولكنّ المتلقى فَهِمَ العكس . لذا ، فمثلما يكون للغة الدقيقة القدرة على توجيه الأفراد فى الاتجاه الصحيح ، فإن اللغة غير الدقيقة لها القدرة على تضليلهم . وقد كتب جورج أوريل : « إذا كان الفكر يفسد اللغة ، فإن اللغة أيضا يمكنها أن تفسد الفكر » . وقد كان هذا المبدأ هو الأساس الذى بنيت عليه روايته « ١٩٨٤ ».

في هذا الفصل ، سوف تتعرف على الأدوات التى يمكن أن تساعدك على الاتصال بالآخرين بدقة وفاعلية أكثر مما كنت تفعل من قبل . وسوف تتعلم هنا كيف ترشد الآخرين إلي تحقيق نفس النتيجة . إن هناك أدوات لفظية بسيطة يمكن لأى منّا استخدامها للتخلص من الأخطاء اللغوية والتحريف الذى يقع فيه معظمنا . فيمكن أن تكون الكلمات حواجز عازلة ولكنها أيضا يمكن أن تكون معابر اتصال . فمن المهم أن نستخدم الكلمات لربط الناس ببعضهم بدلا من تفريقهم .

وفى محاضراتى ، كثيرا ما أخبر الناس أننى سوف أريهم كيف يحصلون على أى شىء يريدونه . وفى الحقيقة ، إننى أخبرهم بأن يكتبوا فقط هذه العبارة أعلى الصفحة « كيف تحصل على ما تريد ؟ » وبعد أن أخوض فى تفاصيل طويلة ، أعطى لهم الوصفة السحرية .

كيف تحصل على ما تريد : أقول لهم « اسألوا ثم أقول « انتهت المحاضرة».

هل أنا أمزح ؟ بالطبع لا . فعندما أقول اسأل، لا أقصد أن أشك، أو التمس، أو أتذلل » لا أقصد أن أنتظر عطاءً أو وجبة مجانية أو صدقة . لا أقصد أن تنتظر أن يقوم شخص آخر بعملك بدلا منك . وإنما ما أقصده هو أن تتعلم كيف توجه أسئلة دقيقة ذكية ، وأن تسأل بطريقة تساعدك على تعريف وتحقيق غاياتك . فى الفصل السابق، بدأت تتعلم كيف تفعل ذلك عندما تعلمت صياغة النتائج والأهداف المحددة ، وأيضا الأنشطة والإجراءات التى تريد اتباعها . والآن ، أنت فى حاجة إلي المزيد من الأدوات اللفظية المحددة . وهنا ، نورد خمس نقاط إرشادية لتوجيه الأسئلة الذكية الدقيقة .

١ - ليكن سؤالك محدداً . فمن الأفضل أن تصف وتحدد ما تريد لنفسك وللآخرين أيضا . يجب أن تحدد الارتفاع والمسافة والوزن . ويجب أن تحدد الزمن والمكان والكيفية ومع مَنْ . فإذا كانت أعمالك تحتاج إلى قرض، فسوف تحصل عليه بسهولة ، لو عرفت كيف تسأل . ولن تحصل عليه لو قلت مثلاً : نريد مزيداً من المال لننشىء خط إنتاج جديد . من فضلكم ، أعطونا قرضا . يجب عليك أن تحدد بالضبط ماذا تريد ، ولماذا و متى تريده . كما أنك فى حاجة لأن توضح ما الذى ستستطيع إنتاجه بهذا القرض ؟ ففى محاضراتى فى تحديد الأهداف ، يقول الناس دائما : إنهم يريدون مزيداً من المال ، فأعطى لهم نصف دولار . إنهم طلبوا وقد نالوا ما طلبوا ، ولكنهم لا يطلبون بذكاء . لذا، فهم لا يحصلون على ما يريدون بالضبط .

٢ - اسأل شخصاً يمكنه مساعدتك . فلا يكفى أن يكون سؤالك محدداً ، بل يجب أن تسأل شخصاً يكون لديه مصادره من معرفة وحساسية ومال وخبرة عملية . دعنا نأخذ هذا المثال . فلو أن هناك مشكلات بينك وبين زوجتك ، تهدد علاقتكما، وتريد أن تبوح بما فى نفسك لشخص ما . من الممكن أن تكون عباراتك دقيقة ومحددة بأفضل ما يمكن ، ولكن ، إذا حكيت مشكلتك لشخص يعانى من نفس مشكلاتك، هل ستنجح فى تجاوز أزمتك ؟ بالطبع لا .

إن إيجاد الشخص الجدير بأن نطلب منه المساعدة ، يذكرنا بأهمية تعلم مراقبة ما ينفع من الأمور . فأىُّ شىء تريده، سواء أكان علاقات أفضل أو وظيفة أفضل أو برنامجاً أصلح لاستثمار نقودك . والذكاء هنا هو إيجاد

هؤلاء الأشخاص وتنفيذ ما فعلوه بالضبط . إن كثيراً ممن ينجذبون إلى أصحاب الحكمة الذين نجد لديهم آذانا صاغية ومتعاطفة معنا ، ونتوقع ترجمة كل آمالنا إلي نتائج . ولكنّ ذلك لن يحدث إلا إذا صاحب هذا التعاطف خبرة ومعرفة عميقة لهؤلاء .

٣ - ليكن تقديرك للشخص الذى تسأله سليما . فلا تكتفِ فقط بأن تسأل شخصاً وتنتظر منه أن يعطيك ما تريد . بل يجب عليك أن تتخيل كيف يمكنك أنت أن تساعده أولاً . فلو أن لديك فكرة مشروع وتحتاج أموالاً لتنفيذها ، فلن تجد طريقا أمامك سوى أن تجد شخصاً يمكنه أن يفيدك ويستفيد منك أيضا . اشرح له فكرتك ، كيف أنها ستدر المال عليك وعليه على السواء . وتقديرك للآخرين لا يعنى أن يكون دائما تقديراً مادياً ، بل يمكن أن يكون تقديرك مجرد شعور أو إحساس أو حلم، وهذا يكفى غالبا. فإذا أتيتنى مرة طالبا عشرة آلاف دولار ، ربما أقول لك إن كثيراً من الناس يحتاجون هذا المبلغ أيضا . ولو قلت لى إنك تحتاج المال لكى تغير من حياة البشر ، فسوف أبدأ فى الإصغاء إليك . وإذا أوضحت لى بالضبط كيف تريد أن تساعد الآخرين وتجعلهم ذوى قيمة ، فربما أجد فى مساعدتى لك قيمة كبيرة لى أيضا .

٤ - ليكنْ سؤالك مركزاً وملائماً . إن أقرب طريق إلى الفشل هو اضطرابك أمام مَنْ تسأله . فإذا لم تكن مقتنعًا بما تطلب، فكيف يقتنع الآخرون بسؤالك ؟ لذا ، عندما تسأل ، ليكُنْ سؤالك عن اقتناع تام . اجعل ذلك يبدو فى كلماتك وفى فلسفتك . اجعل الآخرين

يشعرون بثقتك بما تريد ، فإن كنت واثقاً ، ستنجح لا محالة ، وإن كنت واثقاً سوف تخلق قيمة ليس لك فقط ، بل وللشخص الذى تسأله أيضا .

أحيانا ينفذ بعض الناس هذه المبادىء الأربعة بكل دقة : فتكون أسئلتهم محددة، ويسألون من يمكنه مساعدتهم فعلا ، ويخلقون قيمة لمن يسألونه ، كما يسألون بثقة وثبات ، و رغم كل هذا لا يحصلون على ما يريدون . والسبب هو أنهم لا يطبقون المبدأ الخامس ، فهم لا يسألون « بإلحاح » ، وهذا هو أهم شىء فى السؤال الذكى .

٥ - استمر فى السؤال بإلحاح حتى تحصل على ما تريد . وهذا ليس معناه الاستمرار فى سؤال شخص واحد، ولا يعنى أن تسأل بطريقة واحدة ثابتة. تذكّر أن وصفة النجاح المطلق تقول إنك تحتاج إلي تنمية فراستك فى معرفة ما ستحصل عليه ، كما تحتاج إلي أمتلاك المرونة فى تغيير شخصيتك . لذا ، فعندما تسأل ، عليك أن تتغير وتتبدل إلى أن تحقق ما تريد . فعندما تنظر إلي لحياة بعض الناجحين ، ستجد أنهم واصلوا السؤال والطلب واستمروا فى المحاولة ، واستمروا فى تغيير أنفسهم ، لأنهم كانوا يعرفون أنهم عاجلا أو آجلا سيجدون الشخص الذى يستطيع الوفاء بما يطلبون

تُرى ما هو أصعب جزء فى هذه الوصفة ؟ فى الحقيقة، يعد الجزء الخاص بتحديد السؤال أصعب جزء لكثير من الناس . إننا لا نعيش فى مجتمع يعطى جائزة لمن يكون كلامه دقيقاً ومنضبطاً . وهذه واحدة من أكبر سوءات

مجتمعاتنا . واللغة تعكس حاجة المجتمع ، فشعوب الاسكيمو لديهم عدد كبير من الكلمات التى تعبر عن « الثلج » لماذا ؟ السبب بسيط ، فلكى تكون من مواطنى الاسكيمو الفعليين ، يجب أن تكون قادراً على التفريق بين أنواع الثلوج المختلفة . فهناك ثلج يمكنك السير عليه ، وثلج يمكنك تكوين أشكال منه ، وثلج يمكنك أن تقود عربة تجرها الكلاب عليه ، وثلج يمكن أن تأكله، وثلج يسهل انصهاره . إننى من كاليفورنيا ، ولا أرى الثلج أبداً ، لذا ، فهناك كلمة واحدة عندى تعبر عن الثلج وهى كافية لا شك .

هناك عبارات وكلمات عديدة يستخدمها الناس فى مجتمعاتنا ولا نجد لها معنى محدداً . وهذه الكلمات العامية التى ليس لها أساس حسى أسميها « زغب » فهى ليست لغة وصفية ، بل تخمينات غامضة مبهمة . ومن هذه الكلمات « مارى تبدو محبطة » أو « مارى تبدو متعبة » أو « مارى محبطة » أو « مارى متعبة » . أما التعبير المحدد لهذه العبارات فهو « مارى امرأة عمرها اثنتان وثلاثون سنة، عيناها زرقاوان، وشعرها بنى اللون، وتجلس إلى يمينى . إنها تجلس على كرسيها وتشرب الكوكاكولا ، عيناها تائهتان ولا تتنفس بعمق » . هذا هو الفارق بين الوصف الدقيق للخبرات المتنوعة وعمل تخمينات حول الأشياء التى لا يراها أحد . فالمتكلم ليست لديه فكرة عن الذى يدور فى عقل مارى . ولكنه يرسم فكرته مدعيا أنه يعرف ما تمر به مارى أو ما تشعر به .

« ليس هناك حيلة فى الدنيا، إلا وسيجربها الإنسان لتجنب أعمال الفكر » .

توماس اديسون

إن الإدعاء دلالة على محاور كسول . ويعتبر أخطر الأشياء عند تعاملك مع آخرين . ومثال على ذلك حادثة جزيرة ثرى مايل ، فطبقا لتقرير فى صحيفة النيويورك تايمز ، ذكر إن من أكثر الأسباب التى أدت إلي وقوع الحادثة التى أدت إلى إغلاق هذه المحطة النووية تم تحديده فى مذكرات العاملين بالمحطة . وكما اعترف موظفو الشركة بعد ذلك ، بانهم جميعا إدّعو أن شخصا آخر كان مسؤلاً عن الموضوع . فبدلا من أن يتخذوا الخطوات المباشرة ويحددوا المسئول عن ذلك، وماذا كان يحدث بالضبط ، إدّعو أن شخصاً ما فى مكان ما كان يهتم بالأمر . وكانت النتيجة واحدة من أسوء الحوادث النووية فى تاريخ أمريكا .

والكثير من مفرداتنا اللغوية ما هو إلا تعميمات وأكاذيب . وهذا النوع من المفردات الكسولة يمكن أن يفسد أى حوار جاد . فلو أخبرك الأفراد - تحديداً بكل دقة - ما الذى يزعجهم، وعما إذا كان بمقدورك معرفة ما يريدون ، يمكنك التعامل مع الأمر . أما إذا استخدموا عبارات وتعميمات غير محددة ، فسوف تتوه بين هذه العبارات . إن الطريق إلى الاتصال الفاعل المفيد هو التخلص من هذه التعميمات » .

هناك العديد من الطرق التى تفسد الاتصالات والحوارات الجادة بسبب استخدام لغة كسولة عامية . فإذا أردت أن يكون اتصالك وحوارك فاعلا ، فيجب أن تتخلص من المفردات الغامضة . وتعرف كيف تسأل سؤالك بمنتهى الدقة والتحديد . والهدف من دقة الأساليب اللغوية هو إيجاد معلومات مفيدة بقدر الإمكان . وكلما كنت قادراً على الحصول على تصور كامل لما يدور فى خلد الشخص الآخر ، كلما استطعت التغيير .

ونموذج الدقة يعد إحدى الطرق للتعامل مع الأخطاء اللغوية . ومن الأفضل، توضيح هذا على يديك . حاول أن تحفظ الرسم في عدة دقائق . خُذْ كل يد على حدة، حركها لأعلى ولليسار من عينيك لتكون عيناك في وضع يسمح لهما بتخزين هذه المعلومة بأفضل شكل ممكن .انظر إلى أصابعك - كل منها على حدة - وردد الكلمات المصاحبة . ثم انتقل إلى الإصبع التالى، ثم التالى حتى تحفظ أحد اليدين . ثم افعل نفس الشىء مع اليد الأخرى . كرر هذه العملية مع كل أصابعك وأنت تنظر للعبارة وتحفظها جيدا فى ذهنك . وبعد أن تفعل هذا، لترى ما إذا كنت تستطيع النظر إلى أى إصبع ، وتذكر الكلمات التى كانت مصاحبة له . احفظ الرسم حتى تتقنه تماما .

وبعد أن تلتصق الكلمات والعبارات بذهنك ، إليك الآن ما تعنيه كل منها . نموذج الدقة هو دليل يساعدك على التغلب على بعض الأخطاء الأكثر شيوعاً فى اللغة . وهو رسم تخطيطى لأهم الأخطاء التى يقع فيها الأفراد . والفكرة هى أن تنتبه لهذه الأخطاء وعندما تجدها ، تعيد توجيهها فى اتجاه أكثر دقة . وهذا التخطيط يساعدنا على قياس أخطاء، وتعميمات الناس. ونحن لانزال نتابع حديثهم .

دعنا نبدأ بالإصبع الخنصر . ففى اليد اليمنى عليه كلمة «صفات عامة »، وفى اليد اليسرى كلمات « الجميع ، كل ، أبداً » الصفات العامة تكون جميلة إذا كانت حقيقية . فإذا قلنا إن كل واحد يحتاج إلي الأكسجين، أو أن جميع المدرسين فى مدرسة ابنك مؤهلون من الجامعة ، فأنت هنا تنقل حقائق . ولكن

فى الغالب أن الصفات العامة طريق للدخول إلى منطقة الأخطاء . وعندما ترى مجموعة من الأولاد يصخبون فى الشارع فإنك تقول : « الأطفال هذه الأيام ليس لديهم أخلاق » وإذا أخطأ أحد موظفيك تقول : « لا أدرى لماذا أدفع لهؤلاء الموظفين أجورهم ؟ فهم لا يعملون أبدا » وفى كلتا الحالتين ، بل وفى جميع الحالات التى نستخدم فيها التعميمات ، نتخطى حقيقة محددة إلى تعميمات خاطئة . فربما يكون هؤلاء الأولاد صاخبين ولكن ليس كل الأولاد غير مهذبين . ربما يكون أحد الموظفين غير كفء ، ولكنّ هذا لا يعنى أن جميع الموظفين غير أكفاء . لذا ، فعندما تسمع تعميما كهذا مرة أخرى ، فارجع مباشرة إلى نموذج الدقة . ردد العبارة ، مركزا على ما يميز تعميمها .

«جميع الأولاد غير مهذبين » واسأل نفسك : «جميعهم ؟ » حسنا ، «لا أعتقد ذلك . ولكنّ هؤلاء الأولاد فقط هم الذين غير مهذبين » .

موظفوك يعلمون أبداً » ثم اسأل : « أبداً ؟ » « حسنا ، لا أعتقد أن ذلك صحيح . إنه موظف واحد قد أخطأ ، ولكنى لا أستطيع القول إن ذلك ينطبق على بقية الموظفين ».

نموذج الدقة

ما الذى يحدث لو فعلت هذا؟

ما الذى يسبب أو يمنع الحدوث ؟

كيف بالتحديد ؟

الجميع ؟

كل واحد ؟

أبداً ؟

مَنْ أو ماذا بالتحديد ؟

وبالمقارنة به ؟

اليد اليسرى

يجب

لايجب

لابد

لايمكن

الأفعال

الصفات العامة

الأسماء

كثير جدا

عديد جدا

غالٍ جدا

اليد اليمنى

والآن ، قارن الاصبعين التاليين ، وقارن الكلمات الآتية : يجب لا يجب ، لابد ، لا يمكن » وإذا أخبرك أحدهم بأنه لا يستطيع أن يفعل شيئاً ، فما هي الإشارة التى يرسلها بذلك إلى المخ ؟ فى الحقيقة . إنه يرسل إشارة مقيدة تؤكد أنه لا يستطيع القيام بهذا . وإذا سألت بعض الأشخاص لماذا لا يستطيعون فعل شيء ما ، أو لماذا يتوجب عليهم فعل شيء آخر لا يريدونه ، فى الغالب، لا يملكون أى إجابة . ولكى تحل هذه المشكلة تقول « ماذا يمكن أن يحدث لو أنك استطعت فعل ذلك . إنك عندما تسأل هذا السؤال، فإنك تضع احتمالاً بأنهم لا يكونون على دراية به من قبل ، ومن ثم، تجعلهم يعون النتائج الإيجابية والسلبية لهذا الفعل .

ونفس العملية تحدث لك فى حوارك مع نفسك . فعندما تقول لنفسك : «لا أستطيع القيام بهذا العمل » يلى ذلك أن تسأل نفسك : « وما الذى سيحدث لو أنى استطعت ؟ » والإجابة قد تكون قائمة طويلة من الأحاسيس والأفعال الإيجابية المشجعة . إن ذلك قد يخلق تصورات جديدة للاحتمالات ، ومن ثم، يخلق حالات وتصرفات ، وربما نتائج جديدة . إنك إذ تسأل نفسك هذا السؤال، فإنك تبدأ فى تغيير فسيولوجيتك وتفكيرك ليصبحا أكثر فاعلية .

بالاضافة إلى ذلك ، يمكنك أن تسأل هذا السؤال : « ما الذى يمنعنى من القيام بهذا الآن » وبذلك ، تصبح واضحاً ومحدداً بخصوص ما تحتاجه بالضبط من أجل إحداث التغيير.

والآن ، انظر إلى الأصابع الوسطى ، التى تمثل الأفعال، واسأل السؤال التالى : « كيف وبالتحديد ؟ » تذكر أن عقلك يريد إشارات واضحة لكى يعمل

بكفاءة . وأن التعبيرات والأفكار الخاطئة تجعل المخ كسولاً . ولو قال أحدهم : «إنى أشعر بالإحباط ، فهو إذاً يصف حالة عامة ، فهو لا يخبرك عن شىء محدد ، ولا يعطيك أى معلومات يمكن أن تفيدك بشكل إيجابى. فى هذه الحالة ، اكسر هذه الحالة العامة عن طريق التخلص من اللغة الخاطئة . فلو قال لك أحدهم : إنه محبط ، عليك أن تسأله كيف بالضبط ، وما الذى يجعله يشعر بهذا الشعور بالضبط .

وعندما تجعله يصبح أكثر دقة ، عليك أن تنتقل من جزء إلى آخر فى نموذج الدقة. لذا، فإذا طلبت أنت من هذا الشخص أن يكون أكثر دقة ، قد يقول لك : « إنى محبط لأنى دائما أخطىء فى عملى » تُرى ما السؤال التالى الذى يجب عليك طرحه ؟ هل هو الحقائق العامة ؟ بالطبع لا . لذا ، عليك أن تسأله : « هل أنت دائما تخطىء فى عملك ؟ » فمن المرجح أن الإجابة ستكون : « لا . ليس دائما على ما أعتقد » إنك عن طريق التخلص من التعبيرات غير الدقيقة، وعن طريق الدخول فى أشياء محددة ، فإنك تضع قدميك على طريق تحديد المشكلة الحقيقية. ومن ثم ، التعامل معها . والذى يحدث عادة أن الفرد يخطىء فى عمله خطأ بسيطاً ، ولكنه يصوره كما لو كان فشلاً ذريعاً ، ولا يوجد هذا الفشل إلا فى مخيلته هو فقط .

والآن ، قرّب إصبعيك السبابة لبعضهما واللذين يمثلان الأسماء و «ماذا بالضبط»، و « مَنْ بالتحديد » . عندما تسمع أى أسماء ، كأسماء الناس أو الأماكن أو الأشياء، فى أى تعميمات لفظية ، ليكن ردك بعبارة تشتمل على سؤال بمن أو ماذا بالضبط . وهذا بالضبط ما فعلته مع الأفعال ، عندما حولتها من عبارات تائهة غير محددة إلى عبارات واقعية ملموسة . فأنت لا تستطيع

التعامل مع تعميمات خاطئة لا توجد إلا فى عقل شخص واحد ، ولكنك تستطيع التعامل مع العالم الواقعى .

والأسماء غير المحددة تعد أسوأ أنواع الأخطاء . فكم مرة سمعت أحدهم يقول : « إنهم لا يفهموننى » أو « إنهم لم يعطونى الفرصة » تُرى ما المقصود بكلمة « هم » ؟ إذا كان المقصود بها منظمة كبيرة ، فمن المحتمل أن يكون شخص واحد هو صاحب القرار . لذا ، فبدلا من شغل نفسك بهذه الأمور الغامضة التى لا تفهم فيها كلمة « هم » ، عليك أن تجد طريقة للتعامل مع الشخص الحقيقى الذى يتخذ القرارات الفعلية . إن استخدام كلمة «هم » غير المحددة وغير المعروفة يعد من أسوء أنواع التضليل . وإذا لم تكن تعرف المقصود بكلمة « هم » فستشعر بالعجز وعدم القدرة على تغيير موقفك . ولكنك إذا ركزت على الأمور المحددة ، يمكنك استعادة زمام الأمور مرة أخرى .

ولو قال لك أحدهم : « إن خطتك لن تفلح » ، فعليك أن تكتشف موضع الخطأ بالضبط . فعبارة مثل « نعم » سوف تنجح، لن تصلح أو تحل الموقف . وغالبا لا تكون المشكلة فى الخطة كلها ، بل فى جزء صغير منها . وإذا حاولت إعادة ترتيب خطتك مباشرة ، فإنك – فى هذه الحالة – تكون كطائرة تطير بلا رادار ، ويكون باستطاعتك تثبيت كل شىء ما عدا ذلك الجزء الذى يمثل المشكلة. ولو حددت موضع المشكلة وتعاملت معه ، فإنك بذلك تضع قدميك على طريق إحداث التغيير المطلوب . وتذكر ، كلما كانت الخريطة المرسومة أشبه بالموقع الأصلى ، كلما كانت أكثر قيمة . وكلما استطعت معرفة محتوى المشكلة، كلما تمكنت من تغييرها بشكل أفضل .

والآن ، قرّب ابهاميك وهما آخر جزء فى نموذج الدقة . أحدهما يقول : «كثيراً جداً ، عديداً جداً ، غالياً جداً ، » والآخر يقول : « بالمقارنة بماذا ؟ » . ونحن عندما نقول : « كثيراً جداً ، عديداً جداً ، غالياً جداً » فإننا نستخدم صيغة أخرى للحذف . وتكون هذه الصيغة - غالبا - قائمة على تكرار بنائى راسخ فى مكان ما فى أذهاننا . فمثلا يمكن أن تقول : إن أكثر من أسبوع اجازة من العمل يعد كثيرا جداً . ويمكن أن تعتقد أن مطالبة أولادك بكمبيوتر منزلى ثمنه ٢٩٩ دولاراً تعتبر شيئاً غالياً جداً .

يمكنك التخلص من التعميمات الخاطئة عن طريق عمل مقارنة . فإذا أخذت أسبوعين أجازة من العمل ، فإنك تستحقهما لو أنك سوف تعود بعدهما مستريحاً وتبذل قصارى جهدك . والكمبيوتر المنزلى ربما يكون غاليا جدًا لو كنت تعتقد أنه بلا فائدة ، وإنما إذا كنت ترى أنه وسيلة تعليمية قيمة إذاً فهو يستحق عدة آلاف من الدولارات . والأسلوب الوحيد لكى تعطى أحكاماً عادلة هو أن تكون لديك نقاط منطقية للمقارنة . وسوف تجد أنك عندما تبدأ باستخدام نموذج الدقة ، فسوف تعتاد عليه حتى تجد نفسك تستخدمه بشكل تلقائى .

فمثلا ، عندما يقول لى أحدهم : « محاضرتك غالية جدا » فأقول له : «بالمقارنة بماذا ؟ » فيجيبنى : «بالمقارنة بتلك المحاضرات التى ذهبت إليها » .

وبعد ذلك ، أكتشف نوعية المحاضرات التى يقصدها، واسأل عن إحداها قائلا : « وهل تلك المحاضرات تضارع محاضراتى بالضبط ؟ »

فيجبينى « فى الحقيقة .. لا »

فأقول « رائع ، إذاً ماذا ستفعل لو أنك شعرت أن محاضراتى تستحق وقتك ونقودك » .

عندئذ يتغير أسلوبه فى الكلام ، ويبتسم ويقول : « لا أعرف .. أعتقد أنى ربما أشعر بالارتياح » فأسأله : « وما الذى يمكن أن أفعله بالضبط لكى أساعدك على الشعور بالارتياح لمحاضرتى الآن ؟ »

فيقول : « يمكن أن أشعر بالارتياح نحوها ، لو أنك قضيت مزيداً من الوقت فى موضوع ما »

فأقول : « حسنا ، لو أنى قضيت وقتا أكثر فى شرح هذا الموضوع ، هل ستشعر أن المحاضرة تستحق وقتك ونقودك ؟ »

عندئذ يومىء برأسه موافقا . تُرى ، ماذا حدث فى هذا الحوار ؟ لقد وضعنا أقدامنا على الأرض الحقيقية ، ووجدنا النقاط المحددة التى نحتاج إلي التعامل معها. لقد انتقلنا من صف من التعميمات إلى قائمة من النقاط المحددة . وبمجرد أن وصلنا إلى النقاط المحددة ، استطعنا التعامل معها بالطريقة التى تحل المشكلة . وهذا ينطبق على كل الحوارات . فالطريق نحو الاتفاق لابد من تمهيده بالمعلومات المحددة .

من اليوم ، ابدأ فى التركيز على اللغة التى يستخدمها الآخرون . حاول أن تحدد أشياءً كالحقائق العامة والأفعال غير المحددة والأسماء غير المعروفة . ولكن، كيف ستقف فى وجه كل هذا ؟ افتح جهاز التليفزيون وشاهد برنامجا حوارياً . وقُمْ بتحديد التعبيرات التافهة التى استخدمت ، واسأل جهاز التليفزيون الأسئلة التى يمكنك بها الحصول على المعلومات المحددة التى تريدها .

وفيما يلى بعض العبارت التافهة التى يجب أن تعيها عندما تستمع إلي حوار . عليك أن تتجنب كلمات مثل : « حسن »، « سيىء » « أحسن » ، «أسوأ»، أى الكلمات التى توحى بشكل من أشكال التقييم وإصدار الأحكام . وعندما تسمع عبارات مثل : « إنها فكرة سيئة » أو « من المفيد أن تتناول كل الأنواع فى وجبتك » ، يمكنك أن ترد قائلا : « طبقاً لمن ؟ » أو «كيف عرفت هذا ؟ » . وفى بعض الأحيان ، سوف يردد الناس عبارات تربط بين السبب والنتيجة . فقد يقول أحدهم : « إن تعليقاته ضايقتنى » ، أو « إن ملاحظاته جعلتنى أفكر كثيرا » ، والآن ، عندما تسمع مثل هذه العبارات ، اسأل : كيف بالتحديد بسبب X النتيجة Y وثِقْ بأنك إذا فعلت هذا فستصبح محاوراً جيداً ومقلداً أفضل .

عليك أيضا أن تكون على دراية بشىء مهم هو قراءة أفكار مَنْ هم أمامك . فعندما يقول أحدهم : « أعرف أنه يحبنى » أو « هل تظن أنى لا أصدقك » ، عليك أن تسأل : « وكيف عرفت ذلك ؟».

وآخر نموذج عليك أن تتعلمه دقيق إلى حد ما ، ويعد سبباً كافياً لتهتم به . ما وجه الشبه بين هذه الكلمات : « انتباه » ، « عبارة » ، « منطق » ؟ كلها أسماء بالطبع . ولكننا لا يمكن أن نجدها فى شكل مادة ملموسة . هل سبق أن رأيت « اهتماماً » بهذه الكلمات. إنه ليس شخصاً أو مكاناً أو شيئاً ملموساً . ذلك لأننا اعتدناه كفعل يصف عملية الانتباه والحضور . إن الأسماء المجردة ما هى إلا كلمات فقدت دقتها . فعندما تسمع إحدى هذه الكلمات ، تحتاج لتحويلها إلى عملية تعطى لك القدرة على إعادة توجيه وتغيير موقفك . ولو قال أحدهم : « أريد أن أغير موقفى أو خبرتى » ، فإن طريقة إعادة توجيهه هو أن

تســأل : « ومـاذا تريد أن تفـعل ؟ » فـإذا قـال لك : « أريد الحب » ، يمكنك أن تقول له : « وكيف تريد أن تكون محبوباً » أو « ما معنى أن تكون محباً » هل هناك فرق محدد بين هاتين الصيغتين ؟ بالتأكيد هناك حدود فاصلة بينهما .

وهناك طرق أخرى لتوجيه الحوار عن طريق الأسئلة الصحيحة . وأحد هذه الطرق ما يسمى بـ « إطار النتيجة » ، فلو سألت أحدهم عما يضايقه ، أو ما الذى حدث ؟ فسيرد عليك بسيل من الحكايات . ولو سألته : ماذا تريد ؟ أو كيف تريد تغيير الأشياء ؟ ، فإنك بذلك تحول حوارك معه من مشكلة إلى حلول . وفى أى موقف ، أيا كان سيئاً ، هناك نتيجة يراد تحقيقها . ويجب أن يكون هدفك هو تغيير الدفة نحو تحقيق هذه النتيجة والابتعاد عن المشكلة .

افعل هذا دائما عن طريق استخدام الأسئلة الصحيحة . وهناك الكثير من هذه الأسئلة . وفى (NLP) البرمجة اللغوية العصبية تسمى هذه الأسئلة بـ « أسئلة النتائج » ومنها :

« ماذا أريد ؟ »

« ما الهدف ؟ »

« لماذا أنا هنا ؟ »

« ما الذى أريده لك ؟ »

« ما الذى أريده لنفسى ؟ »

وفيما يلى إطار آخر مهم . اختر أسئلة تبدأ بكيف ولماذا . فالأسئلة التى تبدأ بلماذا تمدك بالأسباب والتفسيرات والتبريرات والأعذار ، ولكنها غالبا لا تعطى معلومات مفيدة. لا تسأل ابنك وتقول له : لماذا لديك مشكلة فى مادة

الجبر؟ ولكن، اسأله عما يحتاج إلي فعله لكي يتحسن فى هذه المادة . وليس هناك داعٍ لأن تسأل أحد موظفيك لماذا لم يُحْضِرْ العقد الخاص بالدخول فى مناقصته الذى طلبته منه . بل اسأله كيف سيتغير حتى تشعر أنت أنه سيُحضره فى المرة التالية . إن المحاورين الجيدين لا يهتمون بتبرير خطأ شيء ما . ولكنهم يريدون معرفة كيف يعدلونه ويجعلونه صحيحاً. إن الأسئلة الصحيحة سوف تقودك فى هذا الاتجاه .

دعنى - الآن - أطرح نقطة أخيرة ترجع إلي المعتقدات المساعدة التى ناقشناها فى الفصل الخامس «معتقدات النجاح السبعة » . يجب أن تكون حواراتك واتصالاتك مع الآخرين ومع نفسك نابعة من المبدأ القائل : إن كل شيء يحدث لهدف، وأنك تستطيع استخدامه فى تحقيق أهدافك . وهذا يعنى أن مهاراتك فى الحوار والاتصال، يجب أن تعكس مقدرتك وليس فشلك . فلو كنت تلعب لعبة الصور المقطعة ، ولم تستطع وضع قطعة فى مكانها الصحيح ، فلا تشعر بالفشل وتتوقف عن اللعب . بل حاول أن تحتفظ بهذه القطعة ، وتتناول قطعة أخرى تكون أكثر ملائمة . ومن المفيد لك أن تستخدم نفس هذه القاعدة فى حواراتك . وهناك سؤال محدد أو عبارة محددة يمكن أن تحل أى مشكلة فى الحوار . فإذا اتبعت المبادىء العامة التى درسناها هنا ، سوف تستطيع إيجاد الحل فى أى موقف .

وفى الفصل التالى ، سوف نتناول أسس جميع التصرفات الإنسانية الناجحة، أى الصمغ الذى يلصق الناس بعضهم ببعض إنه يسمى ......

الفصل الثالث عشر

سحر الألفة

« إن الصديق الذى يفهمك يلعب دوراً مهماً فى تشكيل شخصيتك »

رومين رولاند

أمعن النظر فى الوقت الذى تصبح فيه أنت وشخص آخر على وفاق، فمن الممكن أن يكون هذا الشخص صديقاً أو حبيباً أو فرداً من أفراد الأسرة، أو شخصاً ما التقيت به بمحض الصدفة . تذكّر هذا الوقت، وحاول أن تمعن النظر فى هذا الشخص الذى جعلك تشعر بالانسجام نحوه . إن الفرص هى التى عثرت عليها وفكّرت فيها بنفس الطريقة، أو شعرت فيها بنفس الشعور تجاه فيلم معين شاهدته، أو كتاب قرأته أو تجربة مررت بها . من الممكن أنك لا تلاحظ هذا الشخص إلا أنك ربما تحظى بأنماط متشابهة فى عملية التنفس أو الكلام، وربما نحظى بخلفية متشابهة أو معتقدات شبيهة . أيّاً كان الشىء الذى تدركه فإنه انعكاس لنفس العنصر الأساسى « الألفة » . إن الألفة هى القدرة على التغلغل داخل عالم الفرد، وجعله يشعر بأنك تُحْسِنُ فهمه، وتجعله

يشعر بوجود رباط قوى مشترك بينكما . إنها القدرة على التغلغل داخل كل ما يشغلك ويهمك، وداخل كل مشاغله واهتماماته . فالألفة تعنى جوهر الاتصالات الناجح .

والألفة هى الأداة الوحيدة لتحقيق النتائج مع الأشخاص الآخرين ، تذكر ما تعلمناه فى الفصل الخامس « معتقدات النجاح السبعة » من أن الناس يعتبرون أهم مورد لك . حسنا ، فالألفة هى الوسيلة التى تساعدك على حسن استغلال هذا المورد . لا يهم ما تبغيه فى هذه الحياة . إذا استطعت أن تنمى الألفة مع أناس صالحين ، سوف تتمكن من أن تُلبّى احتياجاتهم، وبالتالى، فإنهم سوف يتمكنون من الوفاء باحتياجاتك .

كما أن القدرة على توطيد الألفة تعتبر إحدى أهم المهارات التى يمكن أن يتمتع بها الإنسان . ولكى تكون عاملاً جيداً، ورجل مبيعات ماهراً، أو أباً صالحاً، أو صديقاً حسناً، أو مُقْنِعاً بارعاً، أو سياسياً داهية . فإن ما تحتاجه بالفعل هو الألفة والقدرة على تأسيس رباط قوى مشترك وتوطيد علاقة استجابة الآخرين لك .

فقد عمل كثير من الناس على جعل الحياة معقدة وصعبة، مع أن الحياة لا ينبغى أن تتسم بالصعوبة والتعقيد . إن جميع المهارات التى تعلمتها فى هذا الكتاب ما هى إلا وسائل حقيقية لتحقيق قدر كبير من الألفة مع الناس. وتعمل الألفة مع الآخرين على جعل أى مهمة - تقريبا - فى منتهى البساطة والسهولة والمتعة . لا يهم ما تريد أن تفعله أو تراه أو تصنعه أو تشاركه أو تمر به فى هذه الحياة سواء أكان تحقيق أمور روحانية أو كسب ملايين الدولارات .

فإرضاؤك شخصاً ما يمكن أن يساعدك على إنجاز هدفك بسرعة فائقة وبسهولة بالغة . ويوجد شخص ما يعرف كيف يصل إلى هدفه بسرعة أو يمكن أن يقوم بشىء ما يساعدك على تحقيق ما تبغيه بسرعة فائقة .

و الوسيلة لتوطيد العلاقة مع هذا الشخص هى أن تحقق الألفة والرباط الساحر الذى يعمل على توحيد الناس ويجعلهم يشعرون بالمشاركة .

هل تريد أن تعرف أسوأ فكرة تم تكوينها ؟ إن أسوأ فكرة هى : « إن الأقطاب المتنافرة تتجاذب ». إن هذه الفكرة مثل معظم الأشياء الخاطئة تتسم بشىء من الصدق، فعندما تشترك فى أمر ما بما فيه الكفاية فإن عناصر الاختلاف تضيف إثارة معينة إلى هذه الأشياء، ولكن، مَن الشخص الذى يجذبك ؟ ومَنْ الذى ترغب فى قضاء الوقت معه ؟ هل تبحث عن شخص ما يختلف معك على كل شىء ، ويحظى باهتمامات مختلفة عن اهتماماتك ، شخص يرغب فى النوم فى الوقت الذى تريد أن تلعب فيه، أو يرغب فى أن يلعب فى نفس الوقت الذى تريد أن تأوى فيه إلى الفراش ؟ بالطبع ، إنك لا تبحث عن شخص مثل هذا ، بل تريد أن تكون فى صحبة أشخاص مثلك .

وعندما يتصرف الناس بنفس الطريقة، فإن كل فرد يحب غيره من الناس . هل يشكل الناس مجموعات من الأفراد مختلفة الطباع ؟ بالطبع لا، حيث إن الناس يجتمعون كجنود حرب، أو كجامعى طوابع، أو كجامعى كارت لعبة البيسبول ، و يجمعهم شىء ما مشترك يخلق الألفة بينهم . هل سبق لك أن ذهبت إلى مؤتمر ؟ ألم يوجد هناك رباط سريع يربط بين أناس لم يشاهدوا بعضهم البعض من قبل. إن من إحدى مقومات الكوميديا ذلك الشخص المنبسط، شديد الهتاف وسريع الحديث الذى يحاول أن يتفاعل مع الهدوء،

والشخص الانطوائى الذى يبعد نفسه عن الأضواء . كيف ينسجم هؤلاء الأشخاص ؟ إن هؤلاء مختلفون بما فيه الكفاية لدرجة أنهم لا يحبون بالفعل بعضهم البعض الآخر كثيرا .

مَنْ الذى يميل إليه معظم الشعب الأمريكى ؟، هل هو الشعب الانجليزى أم الشعب الايرانى ؟ إن الإجابة سهلة للغاية، ومَنْ هؤلاء الذين نشترك معهم فى أمور كثيرة ؟ نفس الإجابة .

فى الواقع، عندما نقول : إن هناك اختلافات بين الناس، فإننا نعنى طرق تفكيرهم المختلفة التى تتسبب فى خلق جميع أنواع المشاكل . ماذا عن السود والبيض فى الولايات المتحدة ؟ أين بدأت المشاكل ؟ لقد بدأت المشاكل عندما ألقى الناس الضوء على طرق تفكيرهم المختلفة فى اللون، والثقافة ، والعادات .

إن الاضطراب يمكن أن يصدر عن القدر الهائل من الاختلافات .

إن الانسجام ينشأ نتيجة للتشابه، إنه أمر حقيقى على مدار التاريخ، وإنه أمر حقيقى على المستوى الشخصى والعالمى . إذا درست أيَّ علاقة وطيدة بين شخصين كمثال، فإنك ستجد أن الشىء الأول الذى وطَّد هذه العلاقة كان شيئًا مشتركاً بينهما ، ربما يتسم هؤلاء الأشخاص باتباع طرق مختلفة فى القيام بنفس الشىء ، إلا أن الشىء المشترك بينهما هو الذى جمع بينهما أولاً . فكِّر فى شخص ما تحبه حقا، ولاحظ الذى يجعله جذابا . أليس الذى يجذبك إليه هو طريقة تفكيره وتصرفاته التى تشبه طرق تفكيرك وتصرفاتك، أو على الأقل تشابه الطريقة التى تحب أن تسلكها ؟ .

إنك لا تعتقد أن هذا الشخص يفكر بطريقة مختلفة عن طريقة تفكيرك فى كل قضية أياً كانت . وتقول : ياله من رجــل عظيم ! وياله من رجــل بارع ! إنه يستطيع أن يرى العالم بطريقة أفضل من الطريقة التى أراه بها ، ويستطيع أن يضيف على رؤيتى . وبعد ذلك، أمعن النظر فى شخص ما لا تستطيع أن تتحمله، هل هو شخص ما يُشبهك فقط ؟ هل تعتقد أنه إنسان فاسد أخلاقياً معاذ الله ؟ هل تعتقد أنه يفكر بنفس الطريقة التى تفكر بها ؟

هل هذا يعنى أنه لا يوجد هناك مخرج من الحلقة المفرغة للاختلاف الذى يخلق النزاع، ويخلق مزيداً من النزاع ومزيداً من الاختلاف ؟ بالطبع لا؛ لأنه فى كل حالة يوجد فيها اختلاف يوجد تشابه أيضا . هل هناك كثير من الاختلافات بين السود والبيض ؟ بالتأكيد يوجد كثير من الاختلافات إذا أردت أن تستعرض الأمور بهذه الطريقة . إلا أن هناك من الأمور المشتركة بين البيض والسود ، أليس كذلك ؟ إننا جميعا - رجالاً ونساء ، إخواناً وأخوات - ذوو مخاوف وطموحات متشابهة . إن الوسيلة للانتقال من التنافر إلى الانسجام ما هى إلا مرحلة انتقالية من التركيز على الاختلافات إلى التركيز على المتشابهات. إن الخطوة الأولى فى عملية الاتصال الحقيقية هى معرفة الانتقال من رؤيتك للعالم إلى رؤية شخص ما للعالم، ومعرفة ما الذى يسمح لنا بالقيام بهذا ؟

مهارات خَلقُ الألفة

« إذا استطعت أن تكسب رجلاً إلى قضيتك اقنعه - بداية - بأنك صديقه المخلص»

ابراهام لينكولن

كيف نخلق الألفة والمحبة ؟ إننا نخلق الألفة والوئام من خلال اكتشاف الأشياء المشتركة بيننا .

ففى مجال لغة البرمجة اللغوية العصبية (NLP)، فـإننا نطلق على هذه العملية « عملية انعكاس » أو « عملية تناغم » . هناك الكثير من الوسائل لإيجاد المشاركة مع شخص آخر وبالتالى، يتم إيجاد حالة من الألفة ، كأن تقوم بتجربة مشابهة أو تحاكى طريقة اللبس أو القيام بالأنشطة المفضلة، أو من الممكن أن تقلّد الصحبة، وذلك يعنى أن تتخذ أصحاباً مشابهين، أو تتعارف على أناس متشابهين، أو من الممكن أن تقلد معتقداتهم . وتوجد هناك تجارب مشتركة، فهناك الطريقة التى تتخذ فيها الأصدقاء وتوطد فيها العلاقات.

كل هذه التجارب يجمعها شىء مشترك، ويتم نقل هذه التجارب خلال الكلام. وتعتبر وسيلة تبادل المعلومات مع الآخرين خلال الكلمات أكثر الطرق انتشاراً للانسجام معهم، فقد أظهرت الدراسات أنه يتم نقل ٧٪ فقط مما يتبادله الناس من المعلومات من خلال الكلمات نفسها . ويتم توصيل ٣٨٪ من خلال نغمة الصوت .

عندما كنت طفلا، رفعت أمى صوتها قائلة : « انتونى » فى نغمة معينة. إن عملية تلفظها باسمى بهذا الصوت المرتفع يعنى شيئا أكبر مما يعنيه اسمى مجرداً .

ويعتبر الجزء الأكبر من تبادل المعلومات الذى يقدر بنحو ٥٥٪ نتيجة للفسيولوجيا أو للغة الجسد . إن تعبيرات الوجه والإيماءات وصفة ونوع حركات الشخص تمدنا بالمعلومات بشأن ما يقوله أكثر مما تمدنا به كلماته نفسها . وهذا يفسر السبب الذى يجعل شخصاً مثل دون ريكلس ينهض ويهاجمك ويقوم بأشياء مروعة ويجعلك تضحك ، ويفسر لك أيضا كيف يمكن أن يستخدم الممثل ايدى ميرفى كلمة إباحية وتجعلك تضحك ، ليست الكلمات نفسها هي التى تجعلك تضحك، بل نغمة صوته وفسيولوجياته .

ولذلك، فإذا حاولنا فقط أن نخلق الألفة بمجرد فحوى حديثنا، فإننا نفقد فرصة استخدام أفضل الطرق التى يمكن أن نتبعها فى توصيل الأشياء المشتركة بيننا إلى عقل إنسان آخر . وتعتبر من إحدى أفضل الطرق فى تحقيق الألفة من خلال الانعكاس ، أو إيجاد الفسيولوجيا المشتركة مع شخص ما . هي الطريقة التى قام بها الدكتور « ميلتون ايركسون » ، وهى العلاج عن طريق التنويم المغناطيسى .

لقد تعلّم الدكتور ايركسون أن يعكس أنماط عملية التنفس والحالة النفسية ونغمة الصوت والإيماءات التى تصدر عن الأشخاص الآخرين . وعن طريق القيام بهذه الأمور، نجح فى تحقيق ألفة وثيقة تماما فى دقائق حتى أصبح هؤلاء الناس الذين لم يحظوا بمعرفته من قبل يثقون به فجأة دون شك. ولذلك، فإذا استطعت أن تنمى الإحساس بالألفة بالكلمات، فقط أمعن النظر فى القوة الهائلة للإحساس بالألفة التى يمكن أن تنميها بالكلمات والفسيولوجيا معا.

حينما تنجح ألفة الكلمات مع العقل الواعى للإنسان ، فإن الفسيولوجيا تنجح مع اللاوعى فى الإنسان . وطالما يحدث ذلك، ينشأ الانجذاب والإحساس بالرباط الوثيق فى اللاوعى لدى الإنسان ، فإنه يكون أكثر فاعلية لدرجة لايدرك الإنسان معها أى شىء سوى الإحساس بالرباط الوثيق الذى تكون . لكن، كيف تعكس فسيولوجيا إنسان آخر ؟ وأىّ نوع من أنواع السمات البدنية التى يمكن أن تعكسها ؟ ابدأ بصوته واعكس نغمة صوته وصياغاته للعبارات وسرعة حديثه، واعكس نوع وقفاته فى الكلام وسرعة صوته . اعكس كلماته وعباراته المفضلة ، وماذاعن الحالة النفسية وأنماط عملية التنفس أو التخاطب بلغة

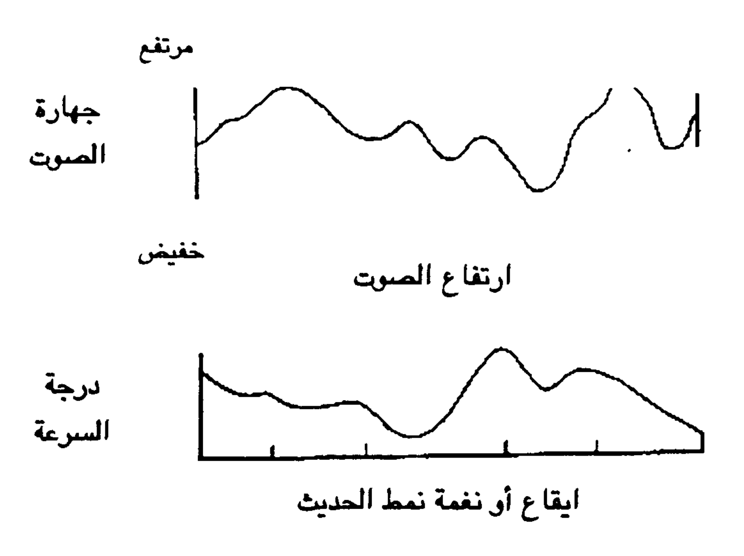
العيون ولغة البدن وتعبيرات الوجه وإيماءات اليد أو الحركات المميزة الأخرى . أىّ شكل من الفسيولوجيا، بدءاً بالطريقة التى يطأ بها الإنسان بقدميه إلى الطريقة التى يميل فيها الإنسان رأسه، ما هى إلا أشياء يمكن أن تعكسها . والآن، ربما يبدو هذا سخيفا فى بادىء الأمر . ماذا إذا استطعت أن تعكس كل شىء يقوم به شخص آخر ؟ هل تعرف ماذا يحدث ؟ يشعر الناس وكأنهم عثروا على شقيق أنفسهم « الخليل » أو شخص ما يتسم بالتفاهم، ويستطيع أن يقرأ أعمق أفكارهم، ويشترك معهم فى كل الأمور، إلا أنه لا ينبغى عليك أن تعكس كل شىء عن شخص لتكوّن حالة من الألفة ، غير أنك إذا شرعت بعكس نغمة صوته أو تعبيرات وجهه المتشابهة، يمكنك أن تتعلم كيفية توطيد ألفة هائلة مع أى شخص .

وعلى امتداد الأيام العديدة المقبلة، ينبغى عليك أن تتمرس بإيجاد انعكاس لسمات الناس الذين فى صحبتك . اعكس إيماءاتهم وحالتهم النفسية، اعكس معدل سرعة وموطن تنفسهم . اعكس نغمة الصوت ودرجة سرعة الصوت وحجم الصوت، هل تشعر بالقرب نحوهم، وهل يشعرون بالقرب نحوك ؟

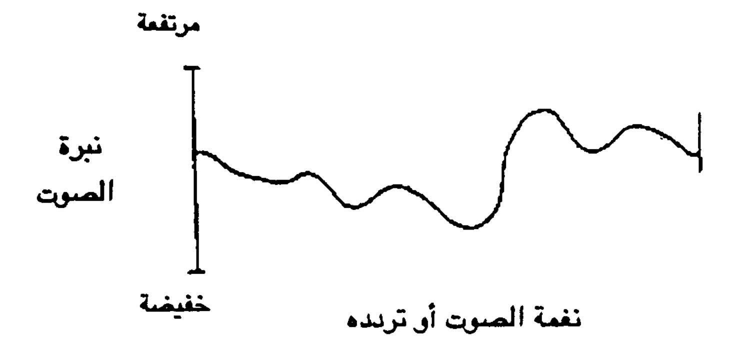
هل تذكر التجربة المنعكسة فى الفصل المتعلق بالفسيولوجيا ؟ متى يفهم الإنسان فسيولوجيا إنسان آخر ؟. إن الإنسان لديه القدرة على أن يمر ليس فقط بنفس الحالة التى مر بها إنسان آخر بل على أن يمر أيضا بنفس التجارب الداخلية و بنفس الأفكار . والآن، ماذا إذا استطعت أن تقوم بهذا فى حياتك اليومية ؟ وماذا لو أصبحت بارعاً فى عكس سمات الآخرين لدرجة أنك تستطيع معرفة ما يفكر فيه شخص آخر ؟ أى نوع إذاً من الألفة تتمتع به ؟ ، وماذا تفعل بهذا النوع من الألفة ؟ إنه شىء يوقع فى النفس الخوف من التأمل، إلا أن المحترفين فى علمية الاتصال يقومون بعملية التأمل طوال الوقت . إن عملية

عكس سمات الآخرين ما هى إلا مهارة مثل أى مهارة أخرى، إنها تحتاج إلى وقت لممارستها وتنميتها . وعلى كل حال، يمكنك الآن أن تستخدم هذه المهارة الاستخدام الصحيح، وتجنى ثماراً من ورائها . وعندما تقسم هذه المهارة، يوجد هناك وسيلتان لعملية الانعكاس . الوسيلة الأولى هى : الملاحظة الشديدة . الوسيلة الثانية هى : المرونة الشخصية . وإليك تجربة تقوم بها عندما تكون فى صحبة شخص آخر . اختر شخصاً ليعكس سمات شخص آخر، على أن يكون هذا الشخص الآخر هو الرائد . اجعل الرائد يمر بتغيرات بدنية بقدر الإمكان فى دقيقة أو دقيقتين . غير تعبيرات الوجه والحالة النفسية وطريقة التنفس . قُمْ بتغيير أشياء كبيرة مثل الطريقة التى يمسك بها ذراعيك ، وقُمْ بتغيير أشياء صغيرة مثل عملية التوتر . إن هذا تدريب عظيم يمكنك القيام به مع أطفالك، وبالتالى ، فإن هذا التدريب سوف يحظى بحبهم، وعندما تكون موجوداً قارن الملاحظات، وأدرك كيف أحسنت عملية انعكاس الآخرين . وبعد ذلك، غير المواقع . يستطيع أى شخص أن يصبح خبيراً فى انعكاس سمات الآخرين إلا أنك تحتاج إلى أن تبدأ بالأمور المميزة التى يستخدم فيها الناس أبدانهم فى مئات من الطرق، وكلما أصبحت واعياً بهذه المواقع كلما كُللت مساعيك بالنجاح حتى لو كان هناك إمكانيات مطلقة . فالناس فى موضع الجلوس – على سبيل المثال – يقومون عادة بعدد محدود من الحركات، وبعد شىء من التدريب لا ينبغى عليك أن تفكر بوعى للقيام بهذه الحركات، فإنك تقوم تلقائيا بعكس هذه الحالات النفسية، وبعكس فسيولوجيات من حولك.

شكل مكونات الصوت الممكنة التى يمكن عكسها



ارتفاع الصوت



ايقاع أو نغمة نمط الحديث

نغمة الصوت أو تردده



خصائص الصوت الفردية أو جودته

توجد هناك إمكانات غير محدودة بالنسبة لعملية الانعكاس الفعالة إلا أن الأساس فى عملية الانعكاس هو ما أشرنا إليه فى فصل استنباط الاستراتيجية . بشأن الأجهزة التصويرية الأساسية الثلاثة . وتذكَّر أن كل واحد منا يستخدم جميع هذه الأجهزة التصويرية الثلاثة ، إلا أن معظمنا لديه جهاز تصويرى واحد مفضل لديه، ومع ذلك، فإننا نستند إلى الأجهزة التصويرية مراراً وتكراراً . إننا جميعا نتمتع غالبا بالجهاز البصرى والسمعى والحسى. عندما تكتشف الجهاز التصويرى الأساسى للإنسان ، فإنك تبسط بصفة أساسية مهمة توطيد الألفة معه .

« لكى تتخاطب مع الآخرين بطريقة فعالة، يجب عليك أن تدرك أننا جميعا مختلفون فى الطريقة التى نفهم بها العالم، ونستخدم هذا الفهم كدليل يرشدنا إلي الاتصال بالآخرين »

انتونى روبينز

إذا تم تشكيل السلوك والفسيولوجيا من مجموعة عوامل عشوائية ، فإنه ينبغى عليك أن تختار بحرص كل نموذج، وبعد ذلك، عليك بجمع كل هذه النماذج ، إلا أن الأجهزة التصويرية تشبه مفاتيح الشفرة السرية فمعرفة حقيقتها تمنحك دليلاً لتصل إلى كثير من الحقائق .

وكما لاحظنا فى الفصل الثامن فإن هناك مجموعة كاملة من التصرفات التى تتفق مع كونها مرئية . وتوجد هناك أمثلة شفهية وعبارات مثل : « هذه هى الصورة التى تبدو لى » أو « لا أستطيع فقط أن أتصور نفسى أفعل هذا ». إن طريقة الكلام عادة ما تكون سريعة وترتفع درجة التنفس فى الصدر . إن نغمة الصوت تتسم بعلو الدرجة وكأنها تصدر من الأنف ، وغالبا ما تكون متوترة،

وهناك عادة توتر عضلى خاصة فى الكتفين وفى البطن . إن الناس ذوى التوجهات البصرية - أى الذين يكون جهازهم التصويرى البصرى هو الغالب - يميلون إلى التصويب كثيرا، ويتسمون غالبا بانحناء أكتفاهم وامتداد رقابهم . فى حين يستخدم الناس ذوو التوجهات السمعية عبارات « يبدو أن هذا الأمر صالح لى » وعبارات أخرى مثل : « إن هذا ليس مألوفاً بالنسبة لى » وتتسم طريقة حديثهم بكثرة التنقل من نغمة إلى أخرى، ويتسم الإيقاع بالاتزان، ويميل الصوت إلى الوضوح والنغمة الرنانة . ويميل التنفس إلى العمق والهدوء خارجا من الحجاب الحاجز أو من الصدر كله . ويميل التوتر العضلى إلى التوازن، وعندما يثنى الإنسان يديه أو ذراعيه، فإنّ هذا يشير عادة إلى قرب الوصول السمعى . ويميل الكتفان - إلى حد ما - إلى الاتصال، وتميل الرأس إلى الانحدار الخفيف إلى جانب واحد .

حسى	سمعى	بصرى	الأساسى
	كيفية الإدراك الحسى للتواصل بين الناس		
أشعر بأننى على اتصال بما تقول	أسمع ما تقول	أرى هدفك	أنا أفهمك
أريدك أن تفهم هذا	أريدك أن تجعل هذا عالياً وواضحاً.	أريدك أن تُلقي نظرة على هذا	أريد أن أوصل إليك شيئا ما.
هل فى قدرتك معالجة هذا الأمر؟	هل ما أقوله يبدو صحيحا بالنسبة لك ؟	هل أرسم صورة واضحة؟	هل تفهم ما أحاول أن أوصله إليك ؟
إن تلك المعلومة صحيحة تماما .	إن تلك المعلومة دقيقة .	أعرف تمام المعرفة أن هذا صحيح.	أعرف أن هذا صحيح
ألست متأكداً من أننى أتبعك.	إن هذا ليس مألوفاً بالفعل	إن هذا الجمال غامض بالنسبة لى	لست متأكداً بشأن هذا
إن تلخيص ما فعلته لا يجعلنى أشعر بالصواب	إن هذا لا يصدر أي نوع من أنواع الرنين على الإطلاق	لا أعطى اهتماماً إلى منظورك.	لا أحب ما تفعله
الحياة تُشعر بالدفء والروعة.	الحياة فى انسجام تام	إن تصوري الذهني للحياة يظهر فى منتهى الوضوح	الحياة نعمة

ويستخدم الناس ذوو التوجهات الحسية عبارات مثل : « لا أشعر بالصواب»، « أنا لست على اتصال بالأشياء » ويتكلمون بإيقاع بطىء ، ويأخذون - فى مرات عديدة - وقفات طويلة بين الكلمات، وتتسم نغمة أصواتهم بالانخفاض والعمق ، وتميل كثير من حركات البدن إلى الإشارة إلى قرب الوصول الحسى الداخلى أو الملموس . فى حين يشير الاسترخاء العضلى إلى قرب الوصول الحسى الداخلى أو العميق .

يوجد هناك أمثلة أخرى، وتتغاير الأشياء من إنسان إلى إنسان، ولذلك، فإننا دائما نحتاج إلى الملاحظات الدقيقة . إن كل إنسان فريد من نوعه، إلا أنك عندما تعرف الجهاز التصويرى الرئيسى، فإنك تكون قد اتخذت خطوة كبيرة نحو كيفية الدخول إلى عالم هذا الإنسان، وكل ما يجب عليك عمله هو أن تساير هذا العالم .

أمعن النظر فى إنسان ذى توجهات سمعية، فإذا حاولت أن تقنعه بأن يقوم بعمل ما من خلال سؤالك له بأن يتصور ماهية هذا العمل، وتحدثت بطريقة سريعة جداً فمن المحتمل أنك لا تستطيع الاتصال به . إنه يحتاج أن يسمع ما يجب عليك أن تقوله، ويحتاج أن ينصت إلى مقترحاتك، ويلاحظ ما إذا كان هذا الاقتراح يناسبه . فى الواقع، من الممكن أنه لا يسمعك ببساطة لأن نغمة صوتك تحبطه من البداية . وربما تصادف إنساناً آخر ذا توجهات مرئية، وتحاول أن تقترب منه بشكل حسى متحدثا إليه ببطء شديد عن شعورك تجاه شىء ما، فإنه من المحتمل أن يصبح غاضبا بسبب حديثك البطىء، ويطلب منك أن تدخل فى الموضوع دون أى مقدمات .

ولتوضيح هذه الاختلافات، أريد أن أضرب لك مثلاً لبعض منازل الذين أعرفهم جيدا . يقع أحد المنازل فى شارع هادىء وساكن ، يمكنك فى أى وقت فى اليوم تقريبا أن تخرج وتسمع تغريد الطيور ، ويوجد فى هذا المنزل كتاب حكايات واضح جداً ، إنه من الصعب أن تسأل نفسك كيف يمكن أن يمر أى إنسان بجوار هذا المنزل . وفى وقت الشفق تخرج للقيام بجولة فى الحديقة لتستمع فقط إلى تغريد الطيور وإلى حفيف النسيم خلال فروع الأشجار وتناغم صوت الرياح فى الشُرْفة الأمامية .

وهناك منزل آخر رائع المنظر للغاية لدرجة أنك تنبهر بالنظر إليه . إنه يفتن البصر من الشرفة البيضاء الطويلة إلى لون المادة الجميلة التى تكسو جدرانه. وتوجد النوافذ فى كل مكان لدرجة أن المنزل مضىء فى أى وقت من أوقات اليوم تقريبا، ومع هذا، لايزال يوجد الكثير الذى يثير انتباهك للنظر إليه بادئا بدرجات سلم البيت الملتوية حتى أبواب البيت المصنوعة من الخشب ذى النقوش الأنيقة .

من الممكن أن تقضى يوما فقط فى استكشاف كل ركن فى هذا البيت محاولاً اكتشاف الأشياء الجديدة الموجودة التى يمكن رؤيتها .

أما المنزل الثالث : فمن الصعب وصفه لدرجة أنه ينبغى عليك أن تذهب إليه وتشعر بما فيه بنفسك . إن بناء هذا المنزل قوى وراسخ، وتتسم حجراته بدفء فريد، و هذا المنزل من الممكن أن يؤثر على شىء ما جذرى فى حياتك، حيث إنك تشعر وكأنك جالس فى ركن منه تمتص البخار الذى يجعلك تشعر بالصفاء الذهنى .

وفى الحــالات الثــلاث، تحــدثت عن منزل واحــد، فى الحــالة الأولى، تناولت وصف المنزل من المنظور السمعى، وفى الحالة الثانية من المنظور البصرى، وفى الحالة الثالثة من المنظور الحسى . إذا وصفت المنزل لمجموعة من الناس فإنك ستتناول الأنواع الثلاثة، ويحدد جهاز التصوير الرئيسى لدى كل إنسان أياً من هذه الأوصاف يبدو أكثر إثارة . ولكن، تذكر أن الناس تستخدم الأجهزة الثلاثة. إن أكثر الطرق روعة فى عملية التخاطب هى أن تتناول جميع الأجهزة بينما تركز الانتباه على الجهاز الذى يكثر الآخرون من استخدامه .

عليك بعمل قائمة من الكلمات البصرية والسمعية والحسية ، وعلى امتداد الأيام العديدة المقبلة، استمع إلى الناس الذين تتحدث معهم، وحدد نوعية الكلمات التى يكثرون من استخدامها . وبعد ذلك، تكلّم معهم مستخدما نفس نوع الكلمات .

ماذا يحدث ؟ ثم بعد ذلك، تحدث لمدة قصيرة مستخدماً جهازاً تصويرياً مختلفاً، فماذا يحدث فى هذه المرة ؟

دعنى أقدم لك مثالاً عن كيفية جعل عملية الانعكاس ذات فاعلية. لقد كنت فى مدينة نيويورك مؤخراً، وأردت أن أستمتع بقسط من الاسترخاء ، ولذا، فقد توجهت إلى المنتزه المركزى، وقُمْتُ بالسير فى المنتزه، ثم جلست على مقعد لمشاهدة ما يحدث من حولى، وفى الحال، لاحظت هذا الرجل جالسا على الجهة المقابلة لى، وقد بدأت فقط فى أن أعكسه، وقد عكسته بطريقة شديدة ، فأنا جالس بنفس الطريقة التى يجلس بها، وأتنفس بنفس الطريقة التى يتنفس بها وأفعل مثله تماما ، وقد بدأ هذا الرجل فى إلقاء بعض من كسرات الخبز إلى الطيور، وهو يتمايل برأسه قليلا، وقد بدأت أتمايل برأسى أيضا ، وبعد ذلك، أمعن النظر فيّ وأمعنت النظر فيه ، ثم نظر إليّ ونظرت إليه .

كلمات الاستدلال

قائمة الكلمات التى تدل على الجهاز التصويرى الأساسى لدى الإنسان

غير محدود	حسى	سمعى	بصرى
يحس	يشعر	سمع	يرى
يمر بتجرية	يلمس	ينصت	ينظر
يفهم	يمسك بـ	صوت	يشاهد
يفكر	يتحكم	يعزف موسيقى	يظهر
يتعلّم	ينسل	يتناغم	يوضح
يصنع	يلتحق	يحول	فجر - بزوغ
يقرر	يختار	يسمع بانتباه	ينشر
يحفز	يتصل	يدق الجرس	يتصور
يتمعن	يرمى	الصمت	يمحو
يغير	يستدير	مسموع	يغمز
يدرك	صعب	رنان	واضح
غير حساس	غير محسوس به	أصم	ملىء بالضباب
مميز	ملموس	معسول	مركز
يتصور	يكشط	يتنافر	عائم
واعٍ	يعالج أمراً	يتناغم	متلألىء
يعرف	لا يتزحزح	ارتفاع النغمات	واضح للغاية
	صلب	غير مسموع	يومض
	يعانى	سؤال	

وقبل أن ينهض ويسير نحوى دون اندهاش، شعرت بأنه منجذب نحوى لأنه يعتقد أننى مثله، وقد شرعنا فى الحديث، وعكست نغمة صوته وأسلوب صياغته للعبارات بنفس الطريقة ، وقد قال بعد دقائق قليلة : « من الواضح أنك رجل تتسم بالذكاء الشديد » ولكن، لماذا تصرف هذا الرجل بهذه الطريقة ؟ لأنه يشعر فقط بأننى شبيه له ، وقبل ذلك، أخبرنى بأنه يشعر بأنه يعرفنى جيداً أكثر من أشخاص آخرين يعرفهم منذ خمسة وعشرين عاماً ، ولم يطُلْ الوقت حتى عرض عليّ وظيفة .

عبارات الاستدلال

و هى مجموعة الكلمات (الأفعال والظروف والصفات) التى يستخدمها الناس فى اتصالاتهم ليقدموا تجاربهم الداخلية من خلال الوسيلة المرئية أو السمعية أو الحسية.

وإليكم القائمة التالية لبعض عبارات الاستدلال الأكثر استخداماً :-

الوسيلة المرئية (يرى)	الوسيلة السمعية (يسمع)	الوسيلة الحسية (يشعر)
نظرة كاملة	إمعان الفكر	كل شيء نظيف
يبدو لي في منتهى الوضوح	ثرثار	يلخص
نظرة ثاقبة	يسهل سماعه	الولد سر أبيه
نظرة فاحصة	يعبر بوضوح	يعالج مشكلة
يختلس ومضة من	يدعو إلى	يسيطر على نفسه
يوضح تماما	يصف بالتفصيل	برود / هدوء / مجموع
منظر قاتم	مسموع	أسس راسخة
وجها لوجه	يعبر عن نفسه	متردد
متوهج	يعطى بياناً	يعالج مشكلة
يُلقي نظرة على	أنصت إلى	يلاحظ
يحدد نطاق	له جمهور	على اتصال بـ
فكرة غامضة	أصوات مسموعة	يميل إلى
نظرة شاملة	رسالة خفية	يضايق
في ضوء	أمسك عليك لسانك	متحدون
في شكل كذا	حديث بطيء	سخونة الجدال
في منظر كذا	يجرى تحقيق في	امسكها !
يشبه	المتحدث الرئيسي	اصمد !
ينظر إلى موقع الحدث	بصوت عالٍ وواضح	يحتفظ بهدوء أعصابه
صورة ذهنية	طريقة الكلام	المعرفة

كُنْ صريحاً وواضحاً	ينتبه إلى	تصور عقلى
فى نواياك	قوة الكلام	القدرة على التخيل
طائش	خفيض الصوت	العين المجردة
لحظة زعر	صريح	يُطلى صورة
عدم اتباعك	يعقد جلسة	ذاكرة
شخص أو شىء ممل	يبدو مألوفاً	يرى بوضوح
شدة الذكاء	اذكر هدفك	جميل مثل الصورة
فقد الصواب	الواشى	تأكد من
عامل نشيط	قُلْ الحقيقة	قصير النظر
ابدأ من البداية	مربوط اللسان	الاستعراض
صبور على تحمل الألم	يُعلي الصوت ويخفضه	منظر غير مريح للعين
الطموح	غير مسموع	يتفرس أو يمعن النظر فى
كثير من المتاعب	بإحكام	الفضاء
حالة اضطراب أو فوضى	عبر عن رأيه	يُلقى نظرة سريعة
ماكر	على علم جيد	نظرة عميقة
	داخل نطاق السمع	النظر إلى أعلى
	كل حرف تماما	حسن التعريف

* إن الهدف من عكس ومحاكاة عبارات الاستدلال هو عكس ومحاكاة اللغة التى يتعلم بها المستمع ، وهكذا تعمل على خلق الألفة والتفاهم .

أعرف أن بعض الناس الذين أتحدث معهم فى عملية انعكاس سمات وتصرفات الآخرين قد يصابون بالتوتر العصبى ويقولون : إن هذا أمر غير طبيعى ، ويعتمد على المناورة والتلاعب ، إلا أن فكرة كونه أمراً غير طبيعى فكرة سخيفة . ففى أى وقت تشعر فيه بجو الألفة مع شخص ما، فإنه من الطبيعى أن تعكس فسيولوجياته أو نغمة صوته ، وهكذا، وفى كل مرة ألقى فيها حلقة دراسية، عادة ما يغضب إنسان حاضر فى الحلقة من عملية الانعكاس ، وبكل بساطة، أوضح بأنه إذا نظر إلى الإنسان المجاور له فإنه سوف يلاحظ أن كل منهما يجلس بنفس الطريقة ، حيث إن كل منهما يثنى ساقيه، ويحنى رأسه فى نفس الزاوية ، وهكذا من الثابت أنهم يعكسون حركات بعضهم البعض ، وذلك لأنهم خلقوا جواً من الألفة حول الحلقة الدراسية منذ أيام معدودة . وبعد ذلك ، سألت أحدهما عن حقيقة شعوره تجاه الآخر فقال : « عظيم » أو « أشعر بأننى مقرب إليه »، وبعد ذلك، جعلت الشخص الآخر يغير فسيولوجياته، ويجلس فى وضع مختلف تماما . وعندما سألت الشخص الأول عن شعوره نحو هذا الشخص الآخر الآن فكان رده : « لا أشعر بالقرب نحوه » أو « أشعر بالبعد » أو « أنا لست متأكداً من شعورى على أى حال » .

ومن هنا، فإن الانعكاس عملية طبيعية للإحساس بالألفة . إنك بالفعل تقوم بعملية الانعكاس بطريقة غير شعورية ، وقد تعلمنا فى هذا الفصل أن ما نقوم به ما هو إلا وصفات لخلق الألفة، لدرجة أننا نوجد جو الألفة الذى نتمناه فى أى وقت ومع أى شخص حتى لو كان غريباً . ولأن عملية الانعكاس تتسم بالتلاعب والمناورة ، فإنها تتطلب مزيداً من الجهود الواعية . تحكم فقط معدل سرعة ونغمة صوتك العادية، أو تكلم بطريقة طبيعية، وذلك لتكتشف

كيف يحسن الشخص الآخر عملية التخاطب، وكيف تدخل عالمه ؟ وضع نصب عينيك أنك عندما تعكس سمات وتصرفات شخص آخر فإنك تعايش حقا مشاعره . فإن كنت تقصد أن تتلاعب أو تتحكم فى شخص ما ، فابدأ فى الحال فى عكس تصرفاته، وابدأ فى الإحساس بنفس مشاعره. وبالتالى، فإن السؤال الذى يطرح نفسه : هل أنت راغب فى التحكم فى نفسك ؟

إنك لا تتخلى عن هويتك عندما تعكس سمات وتصرفات إنسان آخر ، وذلك لأنك لست إنساناً مرئياً أو بصرياً أو حسياً فقط . وينبغى علينا جميعا أن نناضل لكى نحظى بالمرونة فى التفكير . إن عملية الانعكاس ببساطة تعمل على خلق المشاركة فى السمات الفسيولوجية التى تؤكد مشاركتنا فى صفة الإنسانية، فعندما أقوم بعملية الانعكاس أستطيع أن أجنى ثمار الاستفادة من مشاعر وتجارب وأفكار الآخرين . إن هذا يعتبر درساً قوياً وفعالاً ورائعاً لتعلم كيفية مشاركة العلم مع الآخرين .

وقد نتج عن خلق جو الألفة مع كثير من الناس نجاح ثقافى هائل، وقد اتصف أكثر الرواد تأثيراً بقوة الأجهزة التصويرية الثلاثة لديهم. ونحن نميل إلى أن نثق فى الناس الذين يخاطبوننا على جميع المستويات الثلاثة، والذين يبثون الإحساس بالانسجام، حيث ينقل كل جزء من أجزاء شخصيتهم نفس الشىء . أمعن النظر فى انتخابات رئاسة الجمهورية السابقة . هل تعتقد أن السيد رونالد ريجان بالنسبة لسنه رجلٌ يجذب النظر إليه ؟ هل له نغمة صوت، وأسلوب كلام جذاب ؟ هل يستطيع أن يحرك المشاعر الوطنية بداخلك ؟ ويجيب معظم الناس – حتى هؤلاء الذين لم يوافقوا على سياسته – إجابة مدويّة « نعم» على جميع هذه الأسئلة . وبدون دهشة، فإنهم سوف يطلقون عليه رجلاً بارعاً

فى التخاطب . وفكّر الآن فى السيد والتر مونديل هل هذا الرجل يجذب النظر إليه . فعندما أطرح هذا السؤال فى الندوة فإنى أعتبر نفسى محظوظاً إذا ما حصلت على ٢٠٪ من الرد الإيجابى . هل يتمتع هذا الرجل بنغمة صوت وأسلوب كلام جذاب ؟ وقد جمعت عدداً صغيراً من الناس الذين يعتقدون أنه يتمتع بهذه الصفات . حتى هؤلاء الناس الذين يتفقوا مع كل ما يقوله السيد مونديل نادراً ما يجيبون بنعم علي مثل هذا السؤال .هل يمكن أن يحرك السيد مونديل مشاعرك الوطنية ؟ عادة ما أحصل على رد مضحك عندما أطرح هذا السؤال ، لقد كان هذا أحد أكبر أخطائه. وبالتالى ، هل من المدهش أن يفوز السيد ريجان بانتصار ساحق فى هذه الانتخابات ؟

فكّر فيما حدث للسيد جيرى هارت، لقد كان جذاباً للغاية فى جميع المستويات ، وكان السيد مونديل يحظى بمال كثير، ويشغل منصباً فى البيت الأبيض. وبالتالى، فإن اختياره يبدو منطقياً، ومع ذلك، فإن السيد هارت قد حظى بفرصة الانتصار، ولكن لمدة قصيرة، فماذا حدث ؟ بسبب شىء واحد هو أن السيد هارت لم يكن متوافقاً أو متطابقاً مع نفسه ، فعندما سأله الناس : ما السبب وراء تغيير اسمه ؟ أجاب قائلا : « إنه لم يكن أمراً مهماً ، إلا أن لغة اليدين ونغمة الصوت توحى بخلاف هذا . من الممكن أن يقف أمام الصحفيين ويقول : « لقد غيرت اسمى بالفعل، إلا أنه لا يمكنك أن تحكم عليّ باسمى، ولكن يمكنك أن تحكم عليّ بجودة عملى الذى أقوم به ». وبعد ذلك، كان عليه أن يناقش أفكاره الجديدة، وعندما قام بمناقشة أفكاره الجديدة شعر كثير من الناس بأنه لم يكن هناك شىء جديد بالنسبة لهم، بل لم تكن هذه الأفكار إلا مجرد شىء تافه .

وماذا عن السيدة جيرالدين فيرارو ؟ هل تعتقد أنها كانت سيدة تجذب النظر ؟ اعتقد نحو ستين في المائة من الناس الذين أجريت مقابلة معهم أنها سيدة لا تجذب النظر إليها . هل تشعر بأنها سيدة تتمتع بنغمة صوت جذابة ؟ هنا النقطة التى تخسر فيها السيدة فيرارو، وتخسر الكثير . وقال ما بين ٨٠٪ و ٩٠٪ من هؤلاء الناس الذين أجريت مقابلة معهم. أن صوتها ليس فقط منفراً بل مزعجاً أيضا . (وكانت الاستثناءات الوحيدة فى هذا الصدد من مواطنى مدينة نيويورك سيتى) وصرح نحو ١٠٪ فقط بأنها يمكن أن تحرك عواطفهم. هل يمكنك أن تتخيل مدى صعوبة احتمال كونك محبوباً، حتى لو كنت تمتلك أعظم الأفكار فى العالم إذا غضب الناس كل مرة تتلفظ فيها بكلمة ؟ إن كونها امرأة، وكونها مندرجة فى نفس قائمة المرشحين مع السيد مونديل لم يساعد السيدة فيرارو. ومن وجهة نظر بعض الناس، ربما لا يحددون الأسباب الرئيسية لعدم تأييدها . وربما تسببت نغمة صوتها وعجزها عن تحريك عواطف الناس . وأخيرا، عدم تطابقها وتوافقها مع نفسها فى الحصول على تأييد الآخرين .تسببت كل هذه الأشياء فى هذا الفشل وقد أثيرت قضايا عديدة عندما ظهرت، وهى تنقل رسائل معينة عن الإجهاض والقيام بضربة أولى نووية، وإمكانيات زوجها المالية وكثير من المسائل الأخرى .

وقد جعلت مهارات الاتصال الشخصية للمرشحين الديمقراطيين الهزيمة أمراً لا مفر منه تقريبا .

فكّر الآن فى هؤلاء الذين حققوا نجاحاً ثقافياً كبيراً مثل السيد بروس سبرينج شتين . حيث كانت حفلات دعايته ناجحة، وقد عرض كل ما تعشقه العيون وتميل إلى سماعه الأذن . وقد اتسم السيد سبرينج شتين بأنه كان

يجذب النظر ، وقد تحدث إلى الجمهور بصوت عميق مؤثر على مشاعرهم ، ونمى الإحساس الرائع بالألفة، وقد ظهر وهو فى قمة الانسجام .

فكر فى رئيس من التاريخ الحديث، حيث تبدو صورته فى ذهنك وكأنه قوى وساحر للجماهير ولديه القدرة على التمييز . هل تفكر فى الرئيس السابق جون كيندى ؟ يفكر فيه نحو ٩٥٪ من هؤلاء الناس الذين قد أجرى استفتاء للرأى العام معهم . ولكن لماذا يفكر فيه الناس ؟ حسناً، هناك أسباب عديدة تجعل الناس تفكر فيه، ولكن، دعنا نراجع قليلاً من هذه الأسباب، هل تشعر بأن السيد كيندى رجل جذاب للنظر ؟ ربما أنت متأكد من أننى نادراً ما أجد شخصاً ما لا يعتقد ذلك . وماذا عن هذا الرجل من جهة السمع ؟ هل هو رجل يجذب الأذن ؟ وقد اتفق نحو ٩٠٪ ممن شملهم الاستفتاء على إنه رجل يجذب أسماع الناس.

هل يستطيع هذا الرجل أن يحرك عواطفك بجمل مثل « لا تسأل عمّا يمكن أن تقدمه الدولة لك، ولكن اسأل ما الذى يمكن أن تقدمه للدولة ؟ » لقد كان أستاذاً بارعاً فى استخدام التخاطب للتأثير على الناس . هل كان هذا الرجل يتسم بالتطابق والتوافق مع نفسه ؟ ويطلب من الزعيم السوفيتى الأسبق خروشوف أن يعتقد هذا . إن أزمة الصواريخ الكوبية كانت اختباراً للانسجام والألفة بين كيندى وخروشوف . وقد صدق كل منهما على الآخر ، وكما عبر أحد الكتاب : « كان خروشوف يفتح عينيه ويغمضهما على نحو لا إرادى » .

وقد أثبتت الدراسة أن الناس الناجحين يتمتعون بموهبة بارعة لايجاد جو الألفة، ويستطيع هؤلاء الناس الذين يتصفون بالمرونة والجاذبية لدى استخدامهم

أجهزتهم التصويرية الثلاثة، أن يؤثروا على عدد كبير من الناس سواء فى صورة مدرس أو رجل أعمال أو زعيم عالمى ، إلا أنك لست فى حاجة إلى نوع من أنواع المواهب التي حباك الله إياها للقيام بهذا ، فإذا كانت لديك القدرة على الرؤية والسمع والشعور يمكنك أن تخلق جواً مليئاً بالألفة مع أى إنسان عن طريق التصرف بمثل الطريقة التى يتصرف بها فقط . إنك تبحث عن الأشياء التى يمكنك أن تعكسها دون تطفل وبطريقة طبيعية بقدر الإمكان . فإذا عكست تصرفات وسمات إنسان مصاب بداء الربو أو بحركة ارتعاشية رهيبة فبدلا من تحقيق الألفة، فإنك سوف تحمله على التفكير فى أنك تهزأ به .

وعن طريق الممارسة المستمرة ، تدخل عالم أى إنسان تكون فى صحبته ، وسرعان ما يصبح الأمر طبيعياً، وسوف تقوم به تلقائياً بدون أى تفكير واعٍ . وعندما تبدأ فى الانعكاس بطريقة فعالة ، فإنك سوف تعلم أن عملية الانعكاس ما هى إلا مجرد السماح لنفسك بتحقيق الألفة وفهم الشخص الآخر . وكما هو معلوم لدينا أنه من الممكن أن تجعل هؤلاء الأشخاص الذين تعكس تصرفاتهم أن يتبعوك . لا يهم إلى أى مدى أنت مختلف عنهم . لا يهم كيف تقابل هؤلاء الأشخاص . إذا تمكنت من خلق جو ملىء بالألفة - بما فيه الكفاية - مع شخص ما، فإنه من الممكن أن تغير من تصرفه وتجعله يجارى تصرفاتك .

دعنى أضرب لك مثالا : منذ أعوام مضت، بدأت أُنمى علاقة مع دكتور متمكن من عمله فى مدينة بيفرى هيلز . لقد التقينا على غير استعداد . أراد الدكتور أن أتخذ قراراً فورياً نحو مقترحات بالزواج ، ولكنى كنت خارج المدينة، وكنت أنا الوحيد الذى يمكن أن يتخذ القرار ، إنه من النوع الذى لا يحب أن ينتظر شخصاً صغيراً مثلى ، حيث كنت أناهز الحادية والعشرين من

عمرى فى هذا الوقت ، وكان فى شدة الغضب عندما التقيت به أخيراً . لقد وجدته جالساً فى مكتبه فى وضع صارم، وكان مصاباً بالتوتر العضلى ، فجلست على المقعد المقابل له بنفس الوضع ، وبدأت أعكس تناغم تنفسه، وقد تحدث بسرعة، فتحدثت بسرعة أيضا ، وكانت له طريقة غير عادية للإيماء، ملوحا بذراعه الأيمن فى شكل دائرة ، فقمت بنفس الشىء . فعلى الرغم من سوء الظروف التى التقينا فيها ، فقد بدأنا فى الاتفاق، لماذا ؟ بسبب الانسجام معه، استطعت أن أخلق جواً مليئاً بالألفة، وقبل ذلك بكثير، بدأت أتصور أننى أقوده . فى بادىء الأمر، أبطأت طريقة كلامى، فأبطأ هو أيضا طريقه كلامه . وبعد ذلك، أسندت ظهرى على المقعد ، ففعل نفس الشىء ، وفى البداية، سايرته وعكست كل أفعاله، ولكن ، عندما تمت الألفة بيننا ، استطعت أن أقوده ليسايرنى ويعكس كل تصرفاتى . وبعد ذلك، طلب منى أن نخرج سويا لتناول الغداء . وقد انتهى هذا الوقت بتناولنا أجمل وجبة حقيقية معا كما لو كنا أحسن اثنين فى العالم . وقد أصبح هذا الرجل الآن يكرهنى بشدة إذا تركته. إذاً ، فإنك لست فى حاجة إلى ظروف مثالية لتحسن عملية الانعكاس لسمات وصفات الآخرين، بل إنك تحتاج فقط إلى المهارة لكى تكيف سلوكك مع سلوك أى شخص آخر . إن الذى فعلته مع هذا الرجل شىء تدريجى وقيادى محدود، لأنه مجرد انعكاس وتحرك بنفس الطريقة التى يتحرك بها الإنسان ، وتغير الإيماءات كما يغير هو الإيماءات . إن اللحظة التى تنال فيها مهارة رائعة فى انعكاس شخص ما، يمكنك أن تغير فسيولوجيتك وسلوكك بطريقة مميزة تقريباً، كما يستطيع أى شخص آخر أن يغير سلوكه ، إن الإحساس بالألفة إحساس غير ثابت، إنه ليس مجرد إحساس يثبت فى لحظة تحقيقه . والإحساس بالألفة

عبارة عن عملية مرنة وسلسلة متغيرة، كما أنه الوسيلة الرئيسية لتوطيد علاقة دائمة وثابتة تعتمد أساساً على القدرة على التغير وعلى التكيف مع ما يمر به الإنسان الآخر.

إن عملية القيادة تلى مباشرة عملية المسايرة والتدرج . عندما توجد جواً مليئاً بالألفة مع شخص ما فإنك تخلق علاقة يمكن الشعور بها تقريبا . إنك تصل إلى نقطة ، حيث تبدأ فيها بالشروع فى التغيير، وليس مجرد أن تعكس إنساناً آخر وتصل إلى نقطة معينة، حيث تنمى فيها مثل هذه الألفة لدرجة أنك عندما تشرع فى التغيير فإن الإنسان الآخر سوف يتبعك بطريقة غير شعورية . من المحتمل أن تمر بمرحلة تكون فيها مع بعض الأصدقاء لوقت متأخر من الليل فى وقت أنت فيه على ما يرام ، إلا أنك فى إحساس ملىء بالألفة لدرجة أنهم عندما يتثاءبون فإنك تتثاءب أيضا ، ويقوم أفضل البائعين بنفس الشىء، حيث إنهم يدخلون عالم الإنسان، ويحققون الألفة، وبعد ذلك، يستخدمون الألفة لقيادة الآخرين .

وقد أثير سؤال وجيه فى الوقت الذى تحدثنا فيه عن الألفة بهذه الطريقة : ماذا لو جُنَّ شخص ما ؟ هل تعكس جنونه أو غضبه ؟ حسنا ، هناك بالتأكيد خيار واحد، وعلى كل حال، سوف نتحدث فى الفصل المقبل عن كيفية مخالفة أسلوب شخص ما سواء أكان هذا الأسلوب غضباً أو خيبة أمل . ربما يكون من الأفضل أن تخالف أسلوب شخص ما بدلا من عكس الغضب . وأحيانا، يمكنك من خلال عكس غضب شخص ما أن تدخل عالمه إلى أبعد مدى لدرجة أنه عندما تبدأ فى الاسترخاء يسترخى هو أيضا . تذكر أن الإحساس بالألفة

لا يعنى مجرد أنك تبتسم . إن الألفة تعنى إيجابية الرد . أحيانا ، ما يجد أبناء الشوارع ، على سبيل المثال ، أن عكس الغضب يعتبر شيئاً أساسياً . وعادة ما تحتاج إلى أن تكون حاداً فى تخاطبك مع إنسان ما ؛ وذلك لأن تحديه لك يعتبره إحدى الطرق التى ينمو فيها الاحترام فى هذا الجزء من ثقافتنا .

وهناك تجربة أخرى . اشغل إنساناً ما فى الحديث، واعكسه فى حالته النفسية وفى الصوت وإجراء عملية التنفس. وبعد برهة، قُمْ تدريجياً بتغيير وضعك أو نغمة صوتك . هل يتبعك الإنسان الآخر بعد بضع دقائق ؟ وإذا لم يتبعك ببساطة ، ارجع وقُمْ بذلك ثانية. وبعد ذلك، حاول استخدام طريقة مختلفة، واجعل التغير أقل جذرية ، فعندما تحاول أن تقود إنسان ما، فإذا لم يتبعك فإن هذا يعنى – ببساطة – أنه ليس لديك إحساس بالألفة بما فيه الكفاية حتى الآن. طوّر مزيداً من الإحساس بالألفة وحاول مرة أخرى .

« عرضت عليه أن ينظر إلى معيشة الرجال كما ينظر إلى المرآة، وأن يأخذ من الآخرين عبرة له »

تيرنس

عملية المسايرة والتدرج ثم القيادة

التدرج الرقمى

- انسجم مع عبارات الاستدلال
- انسجم مع توابع نماذج الوصول
- انسجم مع نغمة الصوت
- انسجم مع الإيقاع

التدريج أو الانعكاس التشابهى

- التنفس
- النبض
- درجة رطوبة البشرة
- وضع الرأس
- حركات الوجه
- حركة الحواجب
- حجم بؤبؤ العين
- التوتر العضلى
- تغيرات الوزن
- حركة القدمين
- وضع أعضاء الجسم
- العلاقات الخاصة
- حركات اليد
- حركات الجسم
- تحركات اليدين خلال السرعة
- وضع الجسم

ما هى الوسيلة الرئيسية لتوطيد الألفة والمرونة ؟ تذكر أن أكبر حاجز لتحقيق الألفة هو التفكير فى أن الناس الآخرين يتمتعون بنفس الخريطة التى تتمتع أنت بها. والتفكير فى أنه بسبب تصورك للعالم بطريقة واحدة فإنهم يتصورنه كذلك . إن سادة فن الاتصال نادراً ما يرتكبون هذا الخطأ، حيث إنهم يعرفون أنه يجب عليهم أن يغيروا لغتهم ونغمة صوتهم وطرق تنفسهم وإيماءتهم حتى يكتشفوا الوسيلة الناجحة فى تحقيق غايتهم.

فإذا فشلت فى التخاطب مع إنسان ، ما فمن المغرى أن تزعم بأن إنساناً أحمق رفض الإنصات لصوت العقل ، إلا أن الذى يضمن عدم الوقوع فى هذا الخطأ هو أن تغير تعبيراتك وسلوكياتك حتى تساير تصوره للعالم .

من إحدى المعتقدات الأساسية للبرمجة اللغوية العصبية أن نجاح عملية اتصالك يكمن فى الاستجابة التي تولدها . فالاستجابة فى عملية الاتصال تعتمد عليك باعتبارك المرسل ، فإذا أردت أن تقنع إنساناً ما بأن يفعل شيئا ما ثم فعل شيئاً آخر ، فإن الخطأ يكمن فى عملية الاتصال ، حيث إنك لم تعثر على الطريق الذى تطلق من خلاله رسالتك .

إن هذا الأمر يعد شيئاً مهماً جداً فى أى شىء تقوم به . دعنا نُلقى نظرة على التدريس . إن مأساة التعليم الكبرى هى أن معظم المدرسين يعرفون المادة التى يقومون بتدريسها ، إلا أنهم لا يعرفون طلابهم . إن المدرسين لا يعرفون كيف يتعامل الطلاب مع المعلومات ، إنهم لا يعرفون الأجهزة التصويرية لطلابهم، إنهم لا يعرفون كيف تعمل عقول طلابهم .

يعرف أفضل المدرسين - فطريا - كيف يخطون الخطوة وكيف يقودون؟ . إنهم قادرون على توطيد الألفة. وبالتالى، تصل رسائلهم ، إلا أنه لا يوجد سبب وراء فشل جميع المدرسين فى نفس الشىء . من خلال فهم الطلاب، وتعلُّم تقديم المعلومات بالاشكال التى يمكن أن يستوعبونها بطريقة فعالة، يتمكن المدرسون من إحداث تغيرات جذرية فى دنيا التعليم .

يعتقد بعض المدرسين أنهم ماداموا على دراية بالمواد التى يدرسونها ، فإن أى إخفاق فى عملية الاتصال تقع على عاتق الطلاب الذين عجزوا عن التعليم . غير أن الاستجابة - وليس المحتوى - هى معنى عملية الاتصال، فيمكنك أن تعرف كل شىء فى العالم عن امبراطورية الروم العظيمة ، إلا أنه إذا لم تستطع أن تنمى الألفة، وإذا لم تستطع أن تنقل هذه المعلومات من خريطتك إلى خريطة إنسان أخر فإن معرفتك عديمة الجدوى .

وهذا يفسر لماذا يُعَدُّ المدرسون القادرون على خلق الإحساس بالألفة هم الأفضل؟ . هناك قصة عن فصل اتفق فيه كل الأطفال على أن يلقوا كتبهم فى تمام الساعة التاسعة صباحا لدرجة أنهم تخلصوا من المعلمة . وبدون الفرار من العقاب، ألقت المعلمة أصابع التباشير وجمعت الكتب وألقتها أيضا، وقالت: « آسفة، قد تأخرت. وبعد ذلك، خضعت واشتكت من الأطفال » .

وقد ضرب مؤسسو البرمجة اللغوية العصبية مثالاً رائعاً عن كيفية نجاح التعليم . كان هناك طالب صغير بكلية الهندسة، وكان جهازه التصويرى الرئيسى حسياً. فى بادىء الأمر، واجه مشكلات رهيبة فى تعلُّم قراءة رسم البيانات الكهربائية، ووجد الموضوع صعباً ومملاً للغاية ، كانت مشكلته فى الإحساس بالمفاهيم التى تم تقديمها بصفة مرئية .

وفى يوم ما، بدأ يتصور ما يشبه الإلكترون يطفو خلال دائرة كهربائية قد رآها مرسومة أمامه ، وقد تصور ردود فعله المتغيرة والتغيرات التى حدثت فى تصرفاته فى الوقت الذى توصل فيه إلى المكونات فى الدائرة الكهربائية ، وقام باستخدام الرموز على هذه المكونات بالشخصيات على الرسم البيانى .

وعلى الفور، بدأ يستوعب هذه الرسومات ويتمتع بها . لقد كان الأمر ممتعاً لدرجة أنه فى نهاية المطاف أصبح مهندساً . لقد نجح لأنه كان قادراً على أن يتعلم من خلال جهازه التصويرى المفضل . ويمكن القول تقريباً بأن جميع الأطفال الذين فروا من الأنظمة التعليمية لديهم القدرة على التعلم ، غير أننا لم نتعلم كيف نعلمهم. إننا لا نوطد أبدا الألفة ، معهم ولا ننسجم أبدا مع استراتيجياتهم التعليمية . إننى أؤكد على التدريس فى النهاية لأنه شىء نقوم به جميعا، سواء فى البيت مع أطفالنا، أو فى العمل مع موظفينا . إن ما ينجح فى الفصل ينجح فى غرفة المعيشة أيضا .

هناك شىء أخير رائع يتعلق بسحر الألفة ، إنها أكثر المهارات التى يمكن نيلها فى العالم، حيث إنك لا تحتاج إلى نص مكتوب أو منهج ، ولا تحتاج إلى السفر إلى الخارج للدراسة، ولا تحتاج إلى أن تحصل على شهادة . إن الأدوات الوحيدة التى تحتاج إليها هى عيناك وأذناك، وحاسة اللمس والتذوق والشم . (الحواس الخمس)

من المؤكد أن تبدأ بتنمية الإحساس بالألفة الآن . إننا دائما نتخاطب ونتفاعل . إن الألفة هى ببساطة القيام بكلا الأمرين فى معظم أكثر الوسائل الفعالة الممكنة .

من الممكن أن تدرس الإحســـاس بالألفـة عندمـا تنتظر طائرة عن طريق انعكاس سمـات وتصرفات هؤلاء الناس الذين يسافرون معك على نفس الخط ، من الممكن أن تستخدم الألفة فى محل البقالة، وفى العمل، وفى البيت ، فعندما تدخل لإجراء مقابلة للحصول على وظيفة، إذا انسجمت وعكست أفعال الرجل الذى يجرى معك المقابلة ، فإنك سوف تحظى برضاه وحبه على الفور . استخدم الألفـة فى عـملك لخلق نوع من الارتبـاط الفـورى مع العـمـلاء . إذا أردت أن تصبح بارعاً فى عملية التخاطب والاتصال ، فإن كل ما تحتاج أن تقوم به هو أن تتعلم كيف تدخل فى عالم الآخرين ، أنت تحظى بالفعل بكل شىء تحتاج القيام به الآن .

هنـاك وسيلة أخرى لتوطيد الألفة ، هى مجموعة من المميزات التى تساعد على تحديد الاختـيارات التى يقـوم بهـا النـاس . إن هـذه المميزات يطلق عليها اسم......

الفصل الرابع عشر

فروق التفوق : البرامج العليا

« بإمكان المرء أن يقول أى شئ وهو فى حالة نفسية جيدة ، أما إن كان فى حالة غير جيدة ، فلن يستطيع أن يقول أى شيء : فأهم شيء هو أن يضع المرء نفسه فى الحالة المناسبة » .

«جورج برنارد شو »

إن أفضل الطرق لإدراك التنوع العجيب لردود فعل الإنسان ، يتمثل في أن تتحدث إلى مجموعة من الناس ، وعندها ، ستلاحظ اختلاف رد فعل الناس على نفس الشئ . فلو سردت قصة مؤثرة ، فإنها ستأخذ بتلابيب شخص ما فى حين أنها ستقتل غيره بسبب الضيق الذي يسيطر عليه . وإذا ذكرت بطرفه ، فستجعل الشخص الأول يقهقه . فى حين لن تؤثر فى الشخص الآخر . وستظن أن كِلا الشخصين كان يستمع إليك بلغة ذهنية مختلفة .

والسؤال الذى يطرح نفسه هنا هو : لماذا يستجيب الناس بصورة مختلفة على نفس الرسالة . لماذا يرى الشخص أن نصف الكأس فارغ فى حين يرى الآخر أن نصفه ممتلىء ؟! لماذا يسمع شخص ما رسالة فيشعر بالنشاط فى حين يسمعها آخر ولا يستجيب لها على الإطلاق ؟! إنَّ مقولة برنارد شو محقة تماما . فإن بإمكانك أن تفعل أى شىء لو تحدثت إليه بالأسلوب الملائم ، أمَّا إن حدثته بالأسلوب الخطأ ، فلن تتمكن من فعل أى شىء . إن أكثر الرسائل إلهاماً وأكثر الأفكار تمعُّناً ، وأكبر مقالات النقد ذكاءً ، لعديمة المغزى ما لم يفهمها الأشخاص الموجهه إليهم فكرياً وعاطفياً . وهى مفاتيح رئيسية ليست فقط للقوة الشخصية ، بل هى كذلك للعديد من الموضوعات الأعم التى يجب أن نواجهها مجتمعين . فإذا أردت أن تصبح أستاذاً فى الإقناع ، وفن الاتصال فى حياتك العملية والشخصية ، فعليك إذاً أنْ تكتشف ما هو الأسلوب الصحيح .

والطريق إلى ذلك هو من خلال البرامج العليا ، وهى المفاتيح الموصلة إلى الطريق التى يعالج بها الفرد المعلومات . وهى أنماط عقلية داخلية تساعد على تحديد كيفية تكوينه لتمثيله الداخلى وعلى توجيه سلوكه . فالبرامجُ العليا ، هى برامج داخلية نستخدمها فى تحديد ما ننتبه إليه ، فنحن نحرِّف ونحذفْ ونعممْ المعلومات لأن العقل الباطن لا يستطيع أن ينتبه إلى هذا الكم الهائل من المعلومات فى وقت واحد .

ويقوم العقل بمعالجة المعلومات بنفس الطريقة التى ينتهجها الكمبيوتر فى ذلك ، فهو يقوم بتلقي كمية هائلة من البيانات ثم ينظمها ويحولها إلى صورة مفهومة . وليس بمقدور الكمبيوتر أن يفعل أى شىء دون برنامج جاهز ، وهو ما

يوفر الهيكل للقيام بمهام معينة . وتعمل البرامج العليا بنفس الصورة فى مُخِّنا، فهى تزودنا بالنظام الذى يحكم ما نوجه إليه انتباهنا ، وطريقة فهمنا لتجاربنا والوجهة التى تقودنا إليها هذه التجارب . أمَّا أنها توفر الأساس الذى نقرر استناداً إليه إذا كان أمر ما شيقاً أم مضجراً ، نعمة أم نقمة . ولكى تتواصل مع الكمبيوتر يجب عليك أن تفهم برنامجه الجاهز . ولكى تتواصل بفاعلية مع شخص ما ، عليك أن تفهم برامجه العليا .

وللناس أنماط للسلوك ، وأنماط ينظمون من خلالها تجاربهم لخلق هذا السلوك . ومن خلال فهمك فقط لهذه الأنماط العقلية ، فإنَّ بإمكانك أنْ توُصِّل رسالتك سواء أكان ذلك محاولة جعل شخص ما يشترى سيارة ، أو كى يفهم أنك تحبه فعلاً . ومع أن الموقف قد يختلف ، فإن هناك نظاماً متناغماً يفهم به الناسُ الأشياء وينظمون به تفكيرهم .

وأول برنامج عالٍ ينطوى على التوجه نحو أمر ما أو الابتعاد عنه . فكل السلوكيات البشرية تدور حول الحاجة إلى الحصول على المتعة أو تجنب الألم ، فأنت تبتعد عن عود ثقاب مشتعل من أجل أن تتجنب إحراق إصبعِك . كما أنك تجلس وتشاهد شروق الشمس لأنك تحصل على المتعة من المنظر السماوى الرائع لشروق الشمس .

وينطبق الأمر ذاته على الأفعال الأشدَ غموضاً . فأحد الأشخاص قد يسير ميلاً كاملاً إلى عمله لأنه يستمتع بالسير على الأقدام . فى حين يمشى شخص آخر لأنه يعانى من إرهاق شديد بسبب ركوب السيارات . وقد يقرأ شخص ما مؤلفات فولكنز ، أو هيمنجواى ، أو فيتزجيرلاد لأنه يستمتع بالنثر وبما فيه من

معلومات ، فهو يتقدم تجاه شيء يمده بالسعادة . فى حين قد يقرأ شخص آخر لنفس المؤلف لأنه لا يريد أن يعتقد الآخرون أنه جاهل . فهو يحاول تجنب الألم أكثر من محاولته السعى وراء الحصول على المتعة : فهو يبتعد عن شىء ما ، ولا يتجه إليه .

وكما هو الحال مع البرامج العليا الأخرى التى سوف أناقشها ، فإن هذه العملية ليست عملية حقائق أو مبادىء مطلقة . فكل منا يبتعد عن شىء ويتجه إلى شىء آخر ، ولا يستجيب الجميع بالمثل لكل منبه ، وعلى الرغم من أن للجميع حالة نفسية لها الغلبة عندهم ، فإن هناك ميلاً قوياً إلي برنامج أو آخر. فبعض الناس يميلون لأن يكونوا نشطين وفضوليين ، ويركبون المخاطر . وقد يشعرون بدرجة كبيرة من الارتياح عندما يتجهون إلى شىء يثيرهم . فى حين يميل الآخرون إلي الحذر والقلق ، فهم يرون العالم على أنه مكان يتسم بالخطورة . كما يميلون للتصرف بعيداً عن الأمور المؤذية بدلا من التوجه إلى الأمور المثيرة . ولكى تكتشف أى الأمور يتوجه الناس ، *فلتسألهم عما يرغبون فى الحصول عليه من علاقتهم هل هو منزل ، سيارة ، وظيفة ، أو أى شىء آخر ؟ هل سيخبرونك بما يريدون أو بما لا يريدون ؟*

ما الذى تعنيه هذه المعلومة ؟ إنها تعنى كل شىء ، فإذا كنت رجل أعمال يبيع منتجاً ، فإن بإمكانك أن تروجه بطريقتين ، من خلال ما تقوم به ، أو من خلال ما لا تقوم به ، فبإمكانك أن تبيع سيارة عن طريق التأكيد على كونها سريعة ورشيقة وجميلة ، أو من خلال التأكيد على أنها لا تستهلك الكثير من الوقود ، أو لا تتكلف صيانتها الكثير ، وأنها آمنة جداً عند الحوادث . والاستراتيجية التى تستخدمها ينبغى أن تعتمد كلية على استراتيجية الشخص

الذى تتعامل معه . فإذا استخدمت الاستراتيجية الخاطئة ، فلن تفلح فى شىء ، لأنك تحاول أن تجعله يتقدم إلى شىء ما ، وكل ما يريده هو أن يجد سبباً جيداً للابتعاد عنه .

وتذكر أن بإمكان السيارة أن تتحرك إلى الأمام أو الخلف ، ويتوقف ذلك على أى اتجاه توجد فيه مقدمتها . وينطبق نفس هذا الأمر على المستوى الشخصى . فلنفترض أنك ترغب أن يقضى ابنك المزيد من الوقت فى القيام بواجبه المنزلى . قد تخبره : « من الأفضل أن تذاكر ، وإلا فلن تدخل كلية جيدة » . أو أن تقول : « انظر إلى فريد ، الذى ترك المدرسة لأنه لم يذاكر ، ولذا، فسوف يقضى بقية حياته فى العمل بمحطة وقود ، فهل هذه هى الحياة التى تريدها لنفسك ؟ » ، ما مدى نجاح هذه الاستراتيجية ؟ يتوقف ذلك على طفلك . فإذا كنت تدفعه للابتعاد عن الأشياء ، فقد تنجح معه ، ولكن ، كيف يكون الحال لو كان من النوع الذى يتوجه إلى الأمور ؟ ماذا لو كانت تدفعه الأمور التى تبث فيه الإشارة بالتحرك نحو الأمور التى يجدها جذابة ؟ إذا كانت تلك هى الطريقة التى يستجيب بها ، فلن تغير من سلوكه بتقديم أمثلة عن أشياء عليه أن يبتعد عنها . وبإمكانك أن تحثه وتقنعه لأقصى درجة ، إلا أنك تتحدث إليه بالأسلوب الخاطىء ، الأمر تماما كما لو كان كل منكما يتكلم بلغة غير لغة الآخر . وبهذا ، فإنك بذلك تضيع وقتك ووقته . وفى واقع الأمر ، إن الذين يتجهون إلى الأمور يرفضون أو يغضبون – فى العادة – من يقدم إليهم أموراً يبتعدون عنها . ولذا ، سوف تمنح طفلك دافعاً أكبر بقولك : « لو فعلت هذا ، فإن بإمكانك أن تختار الكلية التى تحبها » .

يتعامل البرنامج الأعلى الثانى مع أطر المرجعية الداخلية والخارجية . إسأل شخصا آخر كيف يعرف أنه قام بعمل جيد . بالنسبة للبعض ، يأتى الدليل على ذلك من الخارج . كأن يربت رئيسك فى العمل على كتفيك ويقول لك إنك قد أديت عملا عظيما ، أو أن تحصل على زيادة فى راتبك أو أن تحصل على جائزة كبيرة . أو أن يلاحظ أقرانك ما قمت به . ويمتدحونك بسببه . فعندما تحصل على مثل هذه الموافقة الخارجية ، تعرف عندئذ أنك أحسنت صنعاً . وذلك يُعد إطاراً مرجعياً خارجياً .

وبالنسبة للآخرين ، فإن الدليل يأتى من داخلهم ، لأنهم يعرفون من داخلهم متى أحسنوا صنعا . فعندما يكون لديك إطار مرجعي داخلي ، سيكون بمقدورك تصميم مبنى يحوز جميع أنواع الجوائز المعمارية ، ولكن، إذا لم تشعر بأن هذا العمل متميز، فلن تقتنع بذلك مهما كان مقدار الاستحسان الخارجى لذلك . وعلى النقيض ، إذا قمت بعمل حصل على قبول فاتر من رئيسك أو أقرانك ، إلا أنك أحسست أنه عمل جيد ، فسوف تثق بحكمك وليس بحكمهم . وهذا هو ما يسمى بإطار المرجعية الداخلى .

لنفترض أنك تحاول إقناع شخص ما بحضور ندوة . قد تقول له : « عليك أن تحضر هذه الندوة ، إنها ندوة عظيمة لقد ذهبت إليها ، وكذلك فعل كل أصدقائى ، وتمتعوا جميعا بوقت رائع ، وظلوا يتحدثون عنها لأيام . وقالوا جميعاً : إنها غيرت حياتهم إلى الأفضل » ، فإن كان لدى حديثك هذا إطار مرجعى خارجى ، فأكثر الاحتمالات أنك ستقنعه . ولو قال كل هذا الحشد من الناس إن ذلك حقيقى ، فسوف يعتقد فى الغالب أنه كذلك .

ولكن ، مـاذا لو كـان لديه إطار مـرجعى داخلى ؟ سـوف تواجـهك عندئذ صعوبة فى إقناعه وإخباره بما يعتقده الآخرون ، حيث إن هذا لا يعنى شيئاً بالنسبة له . ولن تستطيع إن تقنعه إلا من خلال الأشياء التى يعرفها . مـاذا لو قلت له : « أتذكر سلسلة الندوات التى ذهبت إليها فى العام الماضى » أتذكر أنك قلت عنها أنها أفضل تجربة مررت بها لسنوات ؟ حسنا ، أعرف شيئا ربما يشبه هذه التجربة ، أعتقد أنك لو حضرتها لربما مررت بنفس التجربة . ما رأيك ؟ هل سيفلح ذلك ؟ بالتأكيد ، لأنك تتحدث إليه بلغته .

ومن المهم أن تتذكر أن هذه البرامج العليا تتعلق بالمضمون وبالتوتر . ولو دأبت على فعل شيء لعشر أو خمس عشرة سنة ، فربما كان لديك إطار مرجعى داخلى قوى ، أما إذا كنت مبتدءاً ، فقد لا يكون لديك إطار مرجعى داخلى على نفس القدر من القوة حول ما هو صحيح وما هو خطأ فى هذا المضمون . ومن ثم ، فإنك تميل إلي اكتساب أمور وأنماط تفضلها بمرور الوقت . ولكن ، حتى لو كنت تستخدم يدك اليمنى ، فستظل تستخدم يدك اليسرى فى مواقف مختلفة ترى أنها نافعة فيها . وينطبق نفس هذا الأمر على البرامج العليا . حيث إنها من الممكن أن تتنوع وتتغير .

ما هو نوع إطار المرجعية الذى يمتلكه معظم الزعماء ؟ هل هو خارجى أم داخلى ؟ حيث يجب أن يمتلك الزعيم الفعال حقا إطاراً مرجعياً داخلياً قوياً . فلن يكون زعيماً لو قضى معظم وقته فى سؤال الآخرين عن رأيهم فى أمر ما قبل أن يتخذ قراراً بشأنه . وكما هو الحال بالنسبة للبرامج العليا ، يجب إحداث نوع ما من التوازن . وتذكر أن القليل من الناس يعملون تبعا لأسلوب واحد فحسب . فالزعيم الحقيقى الفعال ينبغى كذلك أن يحصل على المعلومات

من مصادر خارجية أيضا . وعندما لا يفعل ذلك ، فإن الزعامة تتحول إلى جنون العظمة .

بعد أن فتحت إحدى ندواتى الأخيرة أبوابها للجمهور ، جاءنى أحد الحضور بصحبة ثلاثة من أصدقائه وقال لى بصوت فظ : « أنا لست ساذجاً » . وقد بذل الرجل كل ما يستطيع من أجل أن يثيرنى . وسرعان ما أصبح واضحا أن الرجل مدفوع بإطار داخلى . • فنادراً ما يأتيك من لديه دوافع خارجية ويقول لك ما ينبغى عليك أن تفعله وكيف تقوم به ، (ومن كلامه مع أصدقائه ، اتضح أنه يبتعد عن الأشياء . ولذا قلت له : « لا أستطيع أن أخبرك بأى شىء ، فأنت الوحيد الذى يمكن أن يقنع نفسه بنفسه » . لم يستطع الرجل أن يجيب على هذا التساؤل . لقد كان ينتظر أن أقول له شيئا ثم يقوم هو برفضه . أما الآن ، فقد كان عليه أن يوافق على ما أقول ، لأنه يعلم فى أعماقه أنه صحيح . ثم قلت له : « أنت الوحيد الذى يعلم يقينا مَنْ الذى سوف يخسر إذا لم تحضر الندوة » . وفى العادة ، كانت هذه الملاحظة ستبدو كشىء بشعا بالنسبة لى . إلا أننى كنت أتحدث بالأسلوب الذى يتماشى معه ، وقد نجح هذا الأسلوب بالفعل . ولاحظ أننى لم أقل إنه سيخسر إذا لم يحضر الندوة . فلو قلت ذلك ، لما حضرها أبدا . وبدلا من ذلك ، قلت له : « أنت الوحيد الذى يعرف » (إطار مرجعى داخلى) « مَنْ سوف يخسر » (الابتعاد عن شىء) « إذا لم تذهب » . فقال : « نعم ، ثم ذهب إلى الجزء الخلفى من الحجرة ليتم اجراءات الحضور قبل أن أتعرف على البرامج العليا ، كنت سأحاول إقناعه عن طريق التحدث مع غيره (إطار مرجعى خارجى) ممن انضموا إلى الدورة لإخباره بكل المزايا التى سيحصل عليها (التوجه إلى أمر ما) . ولكنّ هذه الطريقة ستكون طريقة جذب لى ، وليس له .

يتضمن **النوع الثالث من البرامج العليا التصنيف من قبل الذات . ومن قبل الآخرين** . ينظر البعض إلى التفاعل الإنسانى بصورة أساسية من منظور ما ينطوى عليه لأنفسهم ، فى حين ينظر إليه البعض الآخر من منظور ما يمكن أن يحققوه لأنفسهم وللآخرين . وبطبيعة الحال ، فإن الناس لا يتبعون أحد هذين المنظورين إلي أقصى درجة . وإن صنفت الأمور تبعاً لك ، فسوف تصبح أنانيا. أما إذا صنفت الأمور تبعا للغير ، فستصبح شهيدا .

وإذا كنت مسؤولاً عن عملية التوظيف ، ألن ترغب فى معرفة أى الانتمائين يتبعه المتقدم للوظيفة ؟ من وقت ليس بالبعيد ، وجدت إحدى شركات الطيران أن خمسا وتسعين بالمائة من الشكاوى كانت ضد خمسة في المائة من موظفيها . وكانت هذه الخمسة في المائة تصنف الأمور بشدة حسب نفسها ، كان أكثر اهتمامهم منصباً على مصلحتهم وليس على مصلحة الآخرين . هل كانوا موظفين غير أكفاء ؟ نعم ولا فى آن واحد . من البديهى أنهم كانوا فى وظيفة لا تناسبهم ، وأنهم كانوا يقومون بعمل غير جيد ، على الرغم من احتمال كونهم أذكياء ومجتهدين ومراعين لمصلحتهم . ومن المحتمل أنهم أناس جيدون ولكنهم وضعوا فى وظيفة لا تناسبهم .

فما الذى قامت به شركة الطيران ؟ لقد استبدلهم الشركة بموظفين يصنفون الأمور حسب الآخرين . وقد حددت الشركة ذلك عن طريق مقابلات المجموعة، حيث كان المتقدمون للعمل يسألون عن السر وراء رغبتهم فى العمل بشركة الطيران . وقد اعتقد معظم المتقدمين أن الحكم عليهم يتم من خلال إجاباتهم أمام المجموعة ، ولكن واقع الأمر ، كانت المجموعة تحكم عليهم من خلال سلوكها كأعضاء فى الجمهور . بمعنى أنها أعطت أكبر الدرجات للأشخاص

الذين أظهروا أكثر درجة من تركيز الانتباه والاتصال والانسجام أو دعم المتحدث ، فى حين ، تم اعتبار من يمنحون القليل من الانتباه أو لا ينتبهون أصلا مع أنفاسهم فى عالم خاص بهم ، تم اعتبارهم ممن يصنفون الأمور بأنفسهم . ونتيجة لهذه الخطوة ، انخفض معدل الشكاوى فى الشركة بنسبة ثمانين بالمائة . وهذا هو السر وراء الأهمية الكبرى للبرامج العليا فى دنيا الأعمال . فكيف يمكن لك أن تقيم شخصا ما إن لم تعرف ما يحفزه أو يدفعه ؟ كيف تختار الشخص المناسب للوظيفة المناسبة ، وذلك بالنسبة للمهارات المطلوبة ، والقدرة على التعلم والتركيب الداخلى ، ويقضى الكثير من الأشخاص ممن هم على درجة رفيعة من الذكاء عمرهم العملى وهم يشعرون بالإحباط التام ، وذلك لأنهم يزاولون وظائف لا تستغل قدراتهم على الوجه الأمثل . فما يكون عائقاً فى موقف ما يمكن أن يكون أمراً مفيداً فى موقف آخر .

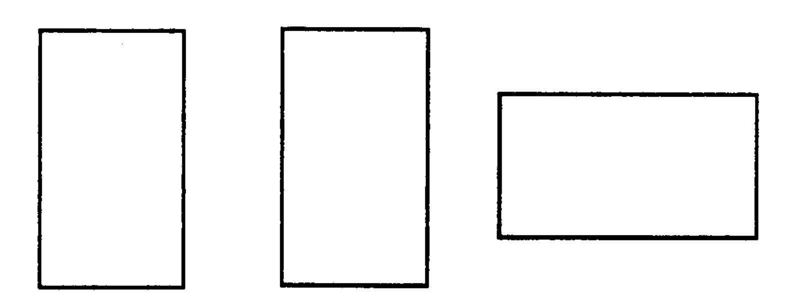
من البديهى أن الشركات التى تقدم خدمات للجمهور ، مثل شركات الطيران ، تحتاج إلى أناس يسعون إلى مصلحة الآخرين . وإذا كنت توظف محاسباً ، فإنك ستحتاج إلى شخص يسعى إلى مصلحة الآخرين . كم من مرة تعاملت مع شخص وشعرت بالحيرة بعد هذا الارتباك لأنه قام بعمله بصورة حسنة من الناحية العقلية ، إلا أنه قام به بصورة سيئة من الناحية العاطفية ؟ إن ذلك مثل الطبيب الذى يسعى بشدة إلى مصلحته الخاصة . والذى قد يكون ماهراً فى تشخيص الأمراض ، ولكن ما لم تشعر باعتنائه بك ، فلن يكون فعالا معك بصورة تامة . وفى واقع الأمر ، فإن شخصاً من هذا القبيل سوف يكون مناسباً بدرجة أكبر للعمل فى وظيفة باحث وليس كطبيب . إن وضع الرجل المناسب فى المكان المناسب يعتبر من أكبر مشكلات دنيا الأعمال فى أمريكا .

إلا أنها مشكلة يمكن التعامل معها إذا ما عرف الناس كيف يقيمون الطريقة التي يعالج بها المتقدمون للوظيفة المعلومات .

وهنا ، يجدر بنا الإشارة إلى أن البرامج العليا لا يتم تكوينها جميعا بصورة متساوية . هل يكون الناس في وضع أفضل إذا كانوا يقبلون على الأمور بدلا من الابتعاد عنها ؟ ربما ، هل سيكون العالم في حالة أفضل إذا قام الناس بمراعاة مصلحة الآخرين بدلا من مصلحتهم الخاصة ؟ أمر محتمل . ولكن، علينا أن نتعامل مع الحياة كما هي ، وليس كما نريدها أن تكون . وقد ترغب أن يقدم ابنك على الأشياء بدلا من الابتعاد عنها . فإذا كنت ترغب في التواصل معه بصورة فعالة ، عليك أن تفعل ذلك بصورة تجدى معه نفعاً . والطريق إلى ذلك هو أن تلاحظ الشخص عن كثب قدر ما استطعت ، استمع لما يقول ، ما هو نوع الاستعارات التي يستخدمها ، ما الذي تنم عليه فسيولوجيته ، متى يحسن الانصات ومتى يشعر بالضجر والملل . إن الأفراد يظهرون برامجهم العليا بصورة مستمرة ومتواصلة . ولا يحتاج الأمر إلي دراسة مكثفة لمعرفة ميول الآخرين ، أو الطريقة التي يقيسون بها الأمور في وقت معين . ولتحديد ما إذا كان شخص ما يقيس الأمور تبعا لمصلحته أو لمصلحة الآخرين ، عليك أن تلاحظ مدى ما يمنحه من انتباه للآخرين . هل يميل إلي الأمام تجاه من يحدثهم وتظهر على وجهه تعبيرات تعكس اهتمامه بما يقولون ، أم هل يحني رأسه للخلف ويتسمر في ضجر وعدم استجابة. وجميعنا يقيس الأمور تبعا لمصلحته الخاصة في بعض الأحيان ، بل إن ذلك أمر مهم في أحيان معينة . المهم هو ما تقوم به بصورة مستمرة ، حتى لو كانت طريقتك في قياس الأمور تمكنك من تحقيق النتائج التي نرغبها من عدمها .

يتضمن برنامج التصنيف الرابع الموفقين وغير الموفقين بين الأمور . وهنا ، أرغب فى أن أجرى معكم تجربة ، فلتنظروا إلى هذه الأشكال ولتخبرونى بما يربط بينها .

لو طلبت منك أن تصف العلاقة بين الأشكال الثلاثة ، فقد تجيب على ذلك بطرق عدة . قد تقول إن جميع هذه الأشكال مستطيلة ، أو تقول إن لكل منها أربعة أضلاع ،أو تقول إن اثنين منها فى وضع رأسى واحداً منها فى وضع أفقى ، أو أنه لا توجد علاقة محددة بين أحد الأشكال وبين الشكلين الآخرين . أو أن أحدهم مختلف وأن الاثنين الآخرين متشابهان .



وأنا على يقين تام من قدرتك على تقديم المزيد من الأوصاف ، ما الذى يحدث هنا ؟ إن كل ذلك وصف لنفس الصورة ، إلا أن لكل منها أسلوب مختلف تماما . وهكذا الحال مع من يوفقون بين الأمور وبين مَنْ لا يوفقون بينها . ويحدد هذا البرنامج طريقة تصنيفك للأمور للتعلم والفهم وما شابهها . إن البعض يستجيب لأمور عن طريق إيجاد ما يجمع بينها ، وهؤلاء هم من يوفقون بين الأمور . ومن ثم ، عندما ينظرون إلى الأشكال السابقة ، قد يقولون : « إنها

جميعا مستطيلات » ، ونوع آخر من هذا الصنف يكتشف التشابه مع وجود استثناءات لذلك . فقد ينظر إلى نفس الأشكال ويقول : « إنها جميعا مستطيلات، إلا أن أحدها أفقى وأن الآخرين رأسيان » .

وينقسم من لا يوفقون بين الأمور إلى نوعين . أحدهما ينظر إلى الأمور ويرى مدى ما بينها من اختلاف . قد يقول إن الأشكال السابقة جميعها مختلف وبينها علاقات مختلفة أيضا ، حيث إنها أشكال مختلفة تماما . والنوع الآخر يرى وجود اختلاف مع بعض الاستثناءات . حيث إنه مَنْ يوفق بين الأمور مع وجود بعض الاستثناءات ، فهو يرى الفرق أولا ، ثم بعد ذلك يضيف ما يجمع بينها . ولكن ، يمكنك أن تعرف ما إذا كان شخصاً ممن يوفق بين الأمور أو لا يوفق بينها ، عليك أن تسأله عن العلاقة بين أى مجموعة من الأشكال أو المواقف ، ولاحظ إن كان يركز أولا على ما بينها من تشابه أو اختلافات . هل تتخيل الاختلافات التي تحدث عندما يجتمع الذين يوفقون بين الأمور - بما بينها من تشابه - وبين الذين يفرقون بينها ؟ عندما يقول أحدهما : إنها جميعا متشابهة ، سيقول الآخر لا ، إنها جميعا مختلفة . إن منطق الشخص الذى ينظر إلى التشابه هو أن جميعها مستطيلات ، فى حين أن منطق الشخص الذى ينظر إلى الفروق والاختلافات هو أن سمك الأضلاع قد لا يكون واحداً ، أو أن الزوايا مختلفة فى الثلاثة . ولذا ، من منهما على صواب ؟ بالطبع ، كلاهما على حق ، فذلك يتوقف على منظور الشخص إلي الأمور. غير إن من ينظرون إلى الفروق بين الأمور يصعب عليهم إقامة علاقات مع الآخرين لأنهم دائما يخلقون هذه الفروق . إلا أن بإمكانهم - بسهولة - إقامة علاقات بأمثالهم ممن ينظرون إلى الفروق .

ما مدى أهمية فهم هذه الفروق ؟ دعوني أقدم لكم مثالا أستوحيه من شركتي . لديّ خمسة شركاء ، وجميعهم ممن ينظرون إلى تشابه الأمور ، فيما عدا واحداً فقط ، وفي معظم الأحيان ، تمضي الأمور بصورة رائعة ، فنحن متشابهون ، ومن ثم ، فإننا على وفاق ، فنحن نرى نفس الأمور ونفكر بنفس الأسلوب ، ولذا ، نكون عند اجتماعاتنا في ألفة رائعة ، فجميعنا يتحدث ويطرح الأفكار وتبدو هذه الأفكار مذهلة بدرجة أكبر لأننا نوفق بينها ، ونرى ما يراه الآخرون ، ونستفيد من معرفتهم مع ازدياد اهتمامنا وتشوقنا .

يكون ذلك حتى يتدخل شريكنا الذي يرى الفروق فقط ، فهوى يرى الأمور بصورة مختلفة تماما عنا . ففي حين نرى ما يجمع بين الأشياء ، فإنه يرى ما يفرق بينها . وفي حين نتحمس ونمضي إلى الأمام ، نجده يقول : إن ذلك لن يفلح ، ثم بعد ذلك يجلس كالجماد لا يلتفت إلى ما نقول ، وبدلا من ذلك ، يرى جميع المشكلات التي لا نرغب في القلق بشأنها . فنحن نرغب في الوصول إلى السماء ، في حين يريد هو أن يعود بنا إلى نقطة البداية ، ويقول آه ، وماذا عن هذا ؟ وماذا عن ذاك ؟ .

فهل هو شوكة في الظهر ؟ نعم ، هو كذلك . هل هو شريك مفيد ؟ بالتأكيد . ما نقوم به هو أن نستخدمه في الوقت المناسب في عملية التخطيط . فنحن لانريد أن يستمر في إفراط التركيز على التفاصيل وتدمير أفكارنا . إن التعاون الذي نحصل عليه من التخطيط معا هو أكثر قيمة من مشاحناته . ثم بعد أن نهدىء من حماستنا ، نكون في حاجة ماسة إلي شخص يظهر لنا ثغرات تفكيرنا ، ويرى عدم التناغم ، وعم توافق الأمور ، وهذه هي وظيفته ، وهي في الغالب تنقذنا من شر ما قررناه .

ومن يرون الفروق هم قلة من الناس . وقد أظهر التعميم الذى تم على أساس أحد المسوح أن خمسة وثلاثين بالمائة ممن تم مسحهم هم ممن يرون الفروق . فإذا كنت واحدا من هؤلاء ، فمن المحتمل أن تقول بعدم دقة هذا المسح . ومع ذلك ، فإن من يرون الفروق هم فى غاية الأهمية ، ذلك أنهم يمليون لرؤية ما لانستطيع نحن رؤيته . وهم فى العادة ، ليسوا روحا للإلهام . ففى كثير من الأحيان ، حتى عندما يأخذهم الحماس ، يبدأون فى إيجاد الاختلافات. ومن ثم، ينطفىء حماسهم . إلا أن حواسهم النقدية والتحليلية هى أمر غاية فى الأهمية لأى شركة . ولنتأمل فى فشل ذريع مثل ما حدث فى حالة فيلم « هيفنز جيتس». ولو كانت لك القدرة على معرفة ما خلف الكواليس ، لرأيت مجموعة من المبدعين الذين يوفقون بين الأمور ممن لهم أمر مرجعية داخلية ، يتقدم جميعهم تجاه الغاية، ولا ينظرون إلى أى شيء يحتاجون إلى الابتعاد عنه . ولذا ، فهم فى حاجة ماسة لشخص يرى الفروق ليقول لهم : « مهلاً ، ماذا عن هذا الأمر ؟ » ويوصل هذا الأمر بصورة يمكن قبولها من جانب المبدعين ذوى المرجعية الداخلية.

والأمزجة التى تفرق أو توفق بين الأمور تكون على درجة كبيرة من الأهمية لأنها تدخل فى أمور كثيرة ، حتى فى التغذية . فمن لهم قدرة مفرطة على التوفيق بين الأمور ، قد ينتهى بهم المطاف إلى تناول أطعمة تضرهم ، ذلك أنهم يريدون أغذية تكون دائما متشابهة ولن يرغبوا ، على سبيل المثال ، فى تناول تفاح أو خوخ ، لوجود فروق كبيرة فى درجة النضج والملمس والطعم وعمر القشرة وغيرها . وبدلا من ذلك ، قد يتناولون الكثير من الأغذية الجاهزة لأنها لاتتغير . رغم كونها طعاماً سيئاً ، إلا أنه يرضى الروح التى لا تتغير لمن يوفق بين الأمور .

فإذا كانت لديك وظيفة تتطلب تكرار نفس العمل ، عاما تلو الآخر ، هل سترغب فى توظيف شخص لا يوفق بين الأمور ؟ كلا بالطبع . بل ستحتاج إلى توظيف شخص يوفق بين الأمور ، وسوف يكون سعيداً جداً بالعمل فى مثل هذه الوظيفة ولن يملَّ منها مطلقا . وإذا كانت لديك وظيفة تحتاج إلى قدر كبير من المرونة أو التغيير ، فهل ستريد أن تعين فيها شخصاً يوفق بين الأمور ؟ كلا بالطبع . إن هذا التفريق يمكن أن يكون مفيداً جداً فى معرفة الوظيفة التى سيرضى بها الفرد أكثر من غيره لأطول فترة ممكنة .

لنتأمل مثال أحد لاعبى كرة القدم الأمريكية ، منذ بضع سنوات بدأ اللعب بنجاح كبير، حيث كان يرمى الكرة بدقة رائعة . ولكن ، بما أنه كان ممن لايوفقون بين الأمور ، شعر بعد وقت قصير بأن عليه تغيير أسلوبه ، فهبط مستواه بشدة . وقد تم إقناعه بالتركيز على أنواع المشجعين المختلفة خلف عارضة المرمى فى كل أستاد . وبالتركيز على مدى اختلافهم ، كان يرضى نفسه بعدم التوفيق بين أشياء لا تهم ، والتركيز على اللعب بأفضل صورة فيما يهم .

هل ستستخدم نفس أسلوب الإقناع بالنسبة لمن يوفق بين الأمور ، ومن لايوفق بينها ؟ هل سترغب فى وضعهم فى نفس الوظيفة ؟ هل ستعامل طفلين لهما استراتيجيات توفيق مختلفة بنفس الأسلوب ؟ بالطبع لا . ولا يعنى هذا أن الاستراتيجيات ثابتة لا تتغير . إن الناس ليسوا ثابتين ، وبإمكانهم تعديل استراتيجياتهم إلى حد ما، إذا تحدث شخص ما إليهم بلغتهم حول كيفية فعل ذلك . إن تحويل الفرد من شخص لا يوفق بين الأمور إلى شخص يوفق بينها يتطلب جهداً خارقاً وصبراً طويلاً ، إلا أن بإمكانك أن تساعده على استخدام أسلوبه على الوجه الأمثل، وأن يصبح على درجة أقل حدة فى التمسك بآرائه

ونظرياته . وهذا هو أحد أسرار العيش مع أناس مختلفين عنك . ومن ناحية أخرى ، فمن المفيد لمن يوفقون بين الأمور أن يروا درجة أكبر من الاختلافات ، وذلك لأنّ لديهم ميلاً للتعميم . فقد يكون من المفيد جداً لمن يوفق بين الأمور أن يلاحظوا الفرق بين هذا الأسبوع وبين الأسبوع الماضى ، أو بين المدن التى يقومون بزيارتها (وذلك بدلا من القول بوجود تشابه كبير بين لوس انجلوس ونيويورك) . فلتركز قليلا على الفروق ، فهى جزء مميز من الحياة .

هل يمكن لشخصين أحدهما يوفق بين الأمور والآخر لا يوفق بينها أن يعيشا فى سعادة ؟ نعم ، طالما كان كل منهما يفهم الآخر . وهذا هو السر وراء فهم أحدهما أن الآخر ليس سيئاً أو مخطئا عندما يقع الخلاف بينهما . فليس بالضرورة أن يتشابه الشخصان كلية كى تكون بينهما روابط الألفة . وكلاهما يحتاج إلي تذكر اختلاف نظرتهما إلى الأمور ، وتعلّم احترام وتقدير الطرف الآخر.

– ***يتعلق البرنامج الأعلى التالى بما يتطلبه اقناع شخص ما بشىء معين*** . وتتكون استراتيجية الشخص المقنع من جزئين، ولكى تعرف ما الذى يقنع شخصا ما بصورة دائمة، يجب أن تعرف ما هى المكونات والمنبهات الحسية التى يحتاجها اليها لكى يقتنع ، ثم عليك أن تكتشف عدد المرات التى يحتاج فيها إلى استقبال هذه المنبهات قبل أن يقتنع . ولكى تكتشف البرنامج الأعلى لإقناع شخص ما ، عليك أن تسأل : « كيف تعرف أن أشخاصا مايجيدون القيام بوظائفهم؟ هل ينبغى عليك أن : (أ) تراهم أو تشاهدهم أثناء قيامهم بذلك ، (ب) تسمع بمدى حسن قيامهم بها ،، (جـ) تقوم بها معهم ، (د) تقرأ عن قدراتهم؟ قد تكون الإجابة خليطاً مما سبق . فقد تعتقد أن شخصا ما

جيدٌ عندما تراه يؤدى عمله بصورة طيبة ، وعندما تسمع الآخرين وهم يثنون عليه . والسؤال التالى هو : كم مرة يجب على الشخص أن يظهر حسن عمله قبل أن تقتنع ؟ » هناك أربع إجابات محتملة : أ- إذا أظهروا إجادتهم لشىء ما مرة واحدة ، فستقتنع بذلك ، ب- عدة مرات أومرتين أو أكثر ، ج- على مدار فترة زمنية ، د- نحو بضعة أسابيع أو شهور أو سنة ، هـ- بصورة مستمرة . فى المرة الأخيرة ، يجب على الشخص أن يظهر أنه جيد فى كل مرة .

إذا كنت ترأس مؤسسة ، فإن الثقة والألفة هى من الأمور المفيدة جداً التى يمكن تحقيقها مع مرؤوسيك . فلو عرفوا أنك تهتم بأمرهم لاجتهدوا ولأحسنوا من عملهم من أجلك . أما إن انعدمت ثقتهم فيك ، فلن يحدث ذلك . إن دقة الانتباه للحاجات المختلفة للناس على اختلافهم تعتبر من عوامل بناء الثقة ، إن الناس يقيمون علاقات مع الغير ويحافظون عليها . وإن عرفوا أنك عادل معهم وأنك تهتم بهم ، فستقيم بذلك رباطاً يدوم إلى أن تفعل ما يخل بهذا الرباط .

إلا أن هذا لا ينطبق على الجميع ، فبعض العمال يحتاجون لما هو أكثر من ذلك سواء أكان إطراء أو رسالة تفيد موافقتك على أدائهم ، أو الإظهار العلنى لدعمك لهم أو تكليفهم بمهمة يصعب القيام بها . وقد يكونون على نفس القدر من الولاء والموهبة مع الآخرين ، إلا أنهم يحتاجون إلى درجة أكبر من التحقق من ذلك عن غيرهم . وبالتالى ، يحتاجون إلى قدر أكبر من الأدلة على استمرار ما يربط بينك وبينهم . وبالمثل ، فإن رجل المبيعات يعرف زبائن اشتروا منه مرة واحدة فصاروا زبائن له للأبد . فى حين أن غيرهم يجب أن يروا المنتج أكثر من مرة قبل أن يقرروا الشراء ، وقد تمر ستة شهور بالنسبة للآخرين قبل أن يشتروا مرة أخرى . وبطبيعة الحال ، هناك المشترى الذى يفضله رجل المبيعات

ألا وهو العميل الذى يستخدم منتجاته منذ سنوات ، وفى كل مرة تذهب إليه، يستفسر عن السبب وراء احتياجه إلي منتجك ، وهو ما يظهره له رجل المبيعات فى كل مرة . ويظهر نفس هذا الأمر على مستوى العلاقات الشخصية بدرجة أكبر . فبالنسبة للبعض ، إذا أظهرت حبك لهم مرة واحدة ، فقد أظهرت حبك لهم للأبد. وبالنسبة إلي غيرهم ، يجب عليك أن تثبته لهم فى كل يوم . وتكمن أهمية هذه البرامج العليا فى أنها تزودك بطريقة لإقناع شخص ما . فأنت تعرف مسبقا ما الذى يقنعه ، كما لا تشعر بالضيق تجاهه ، ذلك لأنك تقبل صدور هذا السلوك منه .

ومن البرامج الأخرى : الاحتمال مقابل الضرورة. لتسأل شخصا ما لماذا ذهب للعمل فى الشركة التى يعمل بها حاليا، أو لماذا اشترى هذا البيت أو هذه السيارة ؟ فالبعض تدفعهم الضرورة فى المقام الأول وليس الرغبة فى شىء ما . فهم يقومون بشىء ما لأنهم يُجبرون على ذلك . وهم لا يقومون بفعل شىء بناء على مبدأ الاحتمالية، كما أنهم لا يبحثون على عدد لا نهائى من التجارب . فهم يمضون فى الحياة يتقبلون ما تأتى به الأيام وما تناله أيديهم . وعندما يحتاجون إلى وظيفة جديدة ، أو بيت جديد أو سيارة جديدة أو حتى شريك حياة جديد ، فإنهم يتقبلون ما يتوفر لهم .

أما غيرهم، فيدفعهم البحث عن الاحتمالات . حيث يحفز فيهم ما يرغبون فى القيام به دافع أكبر مما يحفزه فيهم ما يجب عليهم القيام به . حيث يسعون وراء الخيارات ، والتجارب ، والاختيارات والطرق المختلفة . إن الشخص الذى تدفعه الضرورة يهتم بما هو معروف ومضمون . أما الشخص الذى تدفعه الاحتمالية ، فإنه يهتم على نفس الدرجة بما هو غير معروف ، فله رغبة فى معرفة ما قد يتمخض عنه من نتائج وفرص .

إذا كنت صاحب عمل ، فأى شخص تفضل توظيفه ؟ قد يجيب البعض : الشخص الذى تدفعه الاحتمالية ؟ فعلى كلٍ ، يؤدى امتلاك قدر أغزر من القدرات إلى حياة أثرى . ويؤيد معظمنها بالفطرة - ومنا الكثيرون الذين تدفعم الضرورة - مزايا الانفتاح على أنواع لانهائية من الطرق الجديدة .

أما على الأرض والواقع ، فإن الأمر ليس على نفس هذه الصورة الواضحة القاطعة . فهناك وظائف تحتاج إلى الاهتمام بالتفاصيل ، والرسوخ والاستمرارية . لنفترض أنك مشرف جودة فى أحد مصانع السيارات . فهنا ، قد يكون امتلاكك إحساسا بالاحتمالية أمراً طيباً . إلا أن أكثر ما تحتاجه هنا هو إحساس بالضرورة . حيث تحتاج إلى معرفة ما يجب عمله ، وأن تتأكد من أدائه. أما من تدفعه الاحتمالية ، فسيموت ضجراً فى مثل هذه الوظيفة ، فى حين، يشعر شخص تدفعه الضرورة بمناسبة هذا العمل له تماما .

وهناك مزايا أخرى لمن تدفعهم الضرورة . وبعض الوظائف تركز بصفة خاصة على الاستمرارية . وعندما تستخدم شخصا لشغل هذه الوظائف سترغب فى أن يستمر هذا الشخص بها لفترة طويلة . أما الشخص الذى تدفعه الاحتمالات فهو دائم البحث عن فرص وشركات وتحديات جديدة . فإذا وجد وظيفة تقدم له قدراً أكبر من الفرص ، يكون هناك احتمال كبير أن يغادر وظيفته الحالية من أجلها . غير أن ذلك لا ينطبق على الشخص المتثاقل الذى تدفعه الضرورة ، فهو يقبل أي وظيفة ما لأنه مضطر لذلك ، ثم يظل بها لأن العمل ضرورة من ضرورات الحياة . إلا أن هناك العديد من الوظائف التى تحتاج إلى شخص طموح وجسور يتقبل المخاطر ويؤمن بالاحتمالية . إذا تنوعت مجالات العمل فى شركتك ، عندئذ سوف تحتاج إلى تعيين شخص

يتقبل جميع الاحتمالات . وهناك وظائف تركز فى المقام الأول على الصلابة والاستمرارية . وبالنسبة لهذه الوظائف ، فإنك تحتاج إلى شخص يدفعه ما يحتاج إليه . ومعرفة برامجك العليا هى على نفس القدر من الأهمية، وذلك لأنه عندما تبحث عن وظيفة ، فسوف تختار وظيفة تفى باحتياجاتك .

وينطبق نفس المبدأ على تحفيز أولادك . لنفترض أنك تحاول التشديد على أهمية التعليم والذهاب إلى كلية جيدة . فإذا كان طفلك تدفعه الضرورة ، فعليك أن تظهر له السر وراء احتياجه للتعليم الجيد . فبإمكانك أن تخبره بالوظائف التى تتطلب الحصول على درجة جامعية ، وأن توضح له ضرورة أن يكون له قدرات فى الرياضيات كى يصبح مهندسا جيداً أو فى اللغة كى يصبح مدرساً جيدا . أما إن كان طفلك تدفعه الاحتمالية ، فسيكون عليك أن تتخذ أسلوبا آخر. ولأنه يصاب بالملل مما يجب عليه القيام به ، فعليك أن تبرز الاحتمالات اللانهائية التى يمكن أن يؤدى إليها التعليم الجيد . ولتظهر له كيف أن التعليم ذاته هو أفضل طريق يوصل إلى الاحتمال أو الفرصة ، املأ عقله بطرق جديدة يكون عليه استكشافها ، وبأبعاد جديدة عليه أن يعرف كنهها ، وأشياء جديدة عليه أن يكتشفها . وستكون النتيجة واحدة مع أى طفل ، مع اختلاف الطريقة التى توصله بها إلى هذه النتيجة .

وأسلوب العمل عند الفرد هو أحد البرامج العليا . كلٌ منا له استراتيجية خاصة به فى العمل . فكثيرون لا يشعرون بالسعادة إلا إذا كانوا مستقلين بذاتهم . حيث يجدون صعوبة جمة فى العمل عن كثب مع الآخرين، ولايستطيعون العمل فى ظل قدر كبير من الإشراف ، بل يجب أن يديروا عملهم

بأنفسهم . فى حين يعمل آخرون على نحو أفضل ضمن مجموعة . نطلق على الاستراتيجية التى تتبعها هذه المجموعة استراتيجية التعاون . فى حين توجد مجموعة لديها استراتيجية بينية بين الأولى والثانية . حيث يفضلون العمل مع الآخرين مع الاحتفاظ بمسؤلية صرفة عن مهمة ما . فهم مسئولون ، ولكن ليس وحدهم .

وإذا أردت أن تحصل على أكبر استفادة من موظفيك ، وأطفالك ومن تشرف عليهم ، عليك أن تكتشف استراتيجياتهم فى العمل التى يكونون فى ظلها على أكبر قدر من الفاعلية . إنك فى بعض الأحيان ، تجد موظفاً بارعاً إلا أنه يشكل شوكة فى الظهر ، حيث يقوم دائما بإنجاز العمل بطريقته الخاصة . وقد يرجع السر فى ذلك ببساطة إلى أنه لم يخلق كى يكون موظفاً . وقد يكون من الصنف الذى يحب أن يدير عمله بنفسه ، وهو ما سيفعله إن عاجلاً أم آجلاً إن لم توفر له سبيلا للتعبير عن نفسه . فإذا كان لديك موظف ذو قيمة إلى هذاالحد ، فينبغى عليك أن تمهد له الطريق لتعظيم موهبته ومنحه أقصى درجة من الاستقلالية . ذلك أنك لو جعلته جزءاً من فريقه فسوف يصيبهم بالجنون ، أما إذا منحته قدراً اكبر من الاستقلالية فسيبرهن على مدى نفعه . وهذا هو صميم مبدأ الابتكار فى العمل .

ربما سمعت بمبدأ « بيتر » ، والذى يقول بفكرة ترقيه الناس إلى مستوى عجزهم . ومن أسباب ذلك ، عدم إحساس أصحاب العمل باستراتيجيات العمل لموظفيهم . فهناك أناس يعملون على أحسن حال فى بيئة تعاونية . حيث يبرعون حينما يتوافر قدر كبير من صدى التفاعل الإنسانى ، فهل ستكافؤهم على حسن عملهم بإعطائهم مسؤلية مشروع جديد مستقل ؟ كلا ، إذا أردت أن

تنتفع إلي ابعد درجة بمواهبهم . ولا يعنى ذلك أن تبقى الشخص فى نفس المستوى ، ولكنه يعنى أنه ينبغى عليك أن تمنح الترقيات والأعمال التى تستغل مواهب الشخص لا العكس .

وعلى نفس المنوال ، يفضل الكثيرون ممن لهم استراتيجيات وسط أن يكونوا جزءاً من فريق إلا أنهم يرغبون فى العمل بمفردهم . وفى أى هيكل توجد وظائف تزدهر فى ظلها الاستراتيجيات الثلاثة . ويتطلب ذلك أمراً اساسياً وهو أن تكون لديك القدرة على معرف الطريقة التى ينجز بها الناس عملهم على أحسن وجه، وبعد ذلك أن تجد مهمة يبرعون فيها .

وإليك تمريناً لتمارسه اليوم . بعد قراءتك لهذا الفصل ، حاول التعرف على البرامج العليا للآخرين . اسألهم ما يأتى : ما الذى يرغبون فى الحصول عليه من علاقة ما أو بيت أو سيارة أو عمل ؟ كيف تعرف أنك نجحت فى شىء ما ؟ ما هى العلاقة بين ما قمت به فى الشهر الماضى وما قمت به هذا الشهر ؟ كم مرة يتحتم على الشخص توضيح أمر لك قبل أن تقتنع بصحته ؟ حدثنى عن تجربة عمل تفضلها والسر وراء أهميتها عندك ؟

هل يمنحك هذا الشخص انتباهه وأنت تطرح عليه هذه الأسئلة ؟ هل يهتم بإجابتك ، أم أنه شارد الذهن ؟ كانت تلك بعض الأسئلة القليلة التى يمكن لك من خلالها التصرف بنجاح بشأن البرامج العليا التى ناقشناها سابقا . فإذا لم تحصل على المعلومات التى تريدها،فأعد صياغة السؤال حتى يتم لك ذلك .

فكر فى أى مشكلة تواصل تواجهك ، فمن المحتمل أن فهمك للبرامج العليا لأى شخص سوف يساعدك على تعديل تواصلك معه بحيث تحل هذه المشكلة . فكر فى أحد مصادر الإحباط بحياتك ، فى شخص تحبه ولا يشعر هو بذلك ،

شخص تعمل عنده ويضايقك ، أو شخص حاولت مد يد العون له فلم يستجب . إن ما عليك أن تفعله هو أن تحدد البرامج العليا لهذا الشخص ، وأن تحدد ما تقوم به وما يقوم به الشخص الآخر . على سبيل المثال : لنفترض أنك تحتاج إلى تأكيد لمرة واحدة على كونك فى علاقة حب مع شخص ما ، وأن الطرف الآخر يحتاج إلى تأكيد ذلك بصورة متواصلة ، أو أنك وضعت اقتراحا تظهر فيه توافق الأشياء ، فى حين أن رئيسك لا يريد أن يعرف سوى ما بينهما من اختلاف ، أو أردت أن تحذر شخصا من شيء ينبغى عليه تجنبه ، فى حين لايرغب إلا فى التحدث عن شيء يرغب في الإقدام عليه .

فعندما تتحدث بالأسلوب الخطأ ، فإنك تبعث برسالة خاطئة . وهذا الأمر يعد مشكلة للآباء فى تعاملهم مع أطفالهم، ومشكلة للمديرين التنفيذيين فى تعاملهم مع موظفيهم على حد سواء . وفى الماضى ، لم يكتسب العديد منا الفراسة لادراك وقياس الاستراتيجيات التى يستخدمها الآخرون . فعندما تفشل فى توصيل ما تريد إلى شخص ما ، ليست هناك حاجة إلي تغيير فحواها . كل ما تحتاج إليه هو اكتساب المرونة كى تستطيع تغيير شكلها كى توافق البرامج العليا للشخص الذى تحاول التواصل معه .

ويمكنك – فى الغالب – التواصل بفاعلية عندما تستخدم عدة برامج عليا معا . ذات مرة ، وقع خلاف بينى أنا وشركائى مع شخص كان يقوم ببعض الأعمال لنا . ولذا ، عقدنا معه اجتماعاً، وبدأته بمحاولة إيجاد إطار إيجابى ذاكراً رغبتى فى الخروج بنتيجة ترضى الطرفين ، فذكر عدم اهتمامه بأى من هذه الأشياء. حيث قال : إن لديّ هذا المال، وسوف أتمسك به أنا فقط، أريد أن يتوقف محاميكم عن الاتصال بى وإزعاجى . ولذا ، فقد بدأ بأسلوب

الابتعاد عن الأمور. فقلت : « إننا نرغب في حل هذه المشكلة لأننا جميعا ملتزمون بمساعدة أنفسنا والآخرين على التمتع بحياة أفضل ، وهو ما ستحققه إن عملنا معا . فقال : « لسنا جميعا ملتزمين بمساعدة الآخرين . ولا أهتم بذلك مطلقا ، كل ما أهتم به هو أن أخرج من هذا الاجتماع سعيداً » . ومع مضى الوقت بتحقيق القليل من التقدم ، أصبح واضحاً أنه يبتعد عن الأمور ، وأنه يقيس الأمور تبعاً لمصلحته ، ولا يوفق بين الأمور ، وله إطار مرجعية داخلى ، ولا يؤمن بالأمور إلا إذا شاهدها وسمعها بنفسه مع تأكيدها بصورة مستمرة .

لم تسهم هذه البرامج العليا فى التوصل إلى أرضية يتحقق عليها تواصل كامل . لقد تحدثنا لساعتين دون إحراز تقدم، وأوشكت عندها على الكف عن المحاولة . ولكن خطرت فى بالى فكرة رائعة، فغيرت من أسلوبى . وقلت له : « أتعلم أن نفس الفكرة التى تراودك تراودنى أنا كذلك » . ثم بعد ذلك قمت بمحاولة ناجحة معه ، فتخلصت من إطار مرجعيته الداخلى ، الذى لم أستطع التلاعب به بالكلمات ، وجعلته إطاراً خارجياً من أجل أن أتحكم فيه . فقلت له : « إن هذه الفكرة لديَّ هنا فى عقلى، وأمامك الآن ستون ثانية ، فلتتخذ قرارك وإلا ستخسر خسارة جسيمة ، وأنا نفسى لن أخسر ، أما أنت فستخسر» . وكان هذا بمثابة شىء جديد للابتعاد عنه .

وانطلقت من هذه النقطة . فقلت له : « سوف تخسر» (الابتعاد عن شىء ما) لأنك لا تعتقد فى إمكانية التوصل إلى حل . حسنا ، لقد كان ممن لا يوفقون ، ولذا ، بدأ فى الاعتقاد فى العكس ، وهو وجود حل . ثم بعد ذلك واصلت حديثى إليه قائلا : « من الأفضل أن تناقش الفكرة فى داخلك (إطار مرجعية داخلى) إذا كنت مستعدا لدفع الثمن الذى يتحتم عليك دفعه يوما تلو

الآخر نتيجة للقرار الذى ستتخذه اليوم، لأنى سأذكر للناس - باستمرار - (استراتجية إقناعه) الطريقة التى تصرفت بها هنا، وبما قمت به . أمامك دقيقة واحدة لتتخذ فيها قرارك . إن عليك الآن أن تقرر إذا كنت تريد أن تصل إلى حل ، وإلا ستخسر كل شىء إلي الأبد . فلتختبرنى لترى إذا كنت صادقاً .

لقد تطلب الأمر عشرين ثانية قبل أن يهب قائلا : « انظروا أيها السادة لقد كنت دائما أرغب فى العمل معكم . وأنا أعرف أن بإمكاننا حل هذ المشكلة » ولم يفعل ذلك وهو يشعر بالغضب أو الحنق . وقد خرج من الاجتماع بحماس ، كما لو كنا أصدقاء قدامى . وقال : « لقد أردت فقط أن أعرف إن كان بإمكاننا أن نفهم بعضنا البعض . » فلماذا كان إيجابيا إلى هذه الدرجة بعد مرور ساعتين كاملتين ؟ السر فى ذلك ، هو أننى استخدمت برامجه العليا لحفزه ، ولم أستخدم فى ذلك نموذجى عن العالم .

إن ما قلته لهذا الرجل كنت سأعتبره إهانة لو وجه لى . لقد اعتدت أن أشعر بالضيق ممن يتصرفون بأسلوب يناقض أسلوبى حتى عرفت أن الأفراد يستخدمون برامج عليا وأنماطاً مختلفة .

إن مبادىء تصنيف أو قياس الأمور فى البرامج العليا التى تعاملنا معها حتى الآن هى على درجة كبيرة من الأهمية . ومع ذلك ، فإن أهم ما ينبغى عليك تذكره ، هو أننا لانعنى إلا قدراً محدوداً من البرامج العليا . ومن مفاتيح النجاح فى أى شىء ، القدرة على الوصول إلى فروق جديدة . إن البرامج العليا تقدم لك الأدوات التى تمكنك من الوصول إلى فروق حيوية فى تقرير أسلوب التعامل مع الآخرين . ولا تقتصر برامجك العليا على البرامج التى ناقشناها

هنا . فلتصبح طالباً للاحتمالية ، وقُمْ باستمرار بقياس وتقييم من حولك دون ملاحظات عن الأنماط التى ينظرون بها إلى العالم، وابدأ فى التحليل لتعرف إذا كان هناك آخرون لهم أنماط مشابهة . ومن خلال هذا الأسلوب ، تستطيع أن تكتسب مجموعة جديدة من الفروق الخاصة بالآخرين التى يمكن أن تمنحك القدرة علي معرفة كيفية التواصل بصورة فعالة مع جميع أنواع البشر.

على سبيل المثال: يصنف البعض الأمور بصورة رئيسية عن طريق مشاعرهم ، فى حين يصنفها آخرون باستخدام التفكير المنطقى . فهل ستحاول إقناعهم بنفس الأسلوب ؟ كلا بالطبع . والبعض يتخذ قراراته استنادا إلى حقائق وأرقام محددة . ويقومون أولاً بالتأكد مما إذا كانت الأجزاء ستنجح ، أما الصورة الكلية ، فسينظرون فى أمرها فى وقت لاحق . أما الآخرون ، فيقتنعون أولاً بمفهوم أو فكرة عامة ، حيث إنهم يستجيبون لأمور عامة كلية ، ويرغبون فى رؤية الصورة العامة أولا ، فإن أعجبتهم، فإنهم يفكرون فى التفاصيل . والبعض الآخر تجذبه البدايات . حيث يشعرون بأكبر قدر من الإثارة عندما ينطلقون بفكرة من بدايتها ، وبعد وقت قصير، يفقدون حماسهم لها وينطلقون إلى أمر جديد . فى حين أن غيرهم يرغبون في استكمال الأمور . فكل ما يقومون به يرغبون فى استكماله حتى نهايته ، سواء أكان ذلك قراءة كتاب أو القيام بمهمة فى العمل . وآخرون يصنفون الأمور حسب الطعام ، نعم حسب الطعام . فكل ما يقومون أو ما سيقومون به يقيمونه حسب الطعام . فإن سألتهم كيفية الوصول إلى مكان ما لأجابوا : « امض فى هذا الطريق حتى تصل إلى مطعم برجر كنج ، ثم استدر يسارا واستمر حتى تصل إلى مطعم ماكدونالدز، ثم يميناً يسارا عند مطعم كنتاكى حتى تصل إلى المبنى الذى يشبه

لونه البني لون الشيكولاته » . وإذا سألتهم عن فيلم ذهبوا لمشاهدته ، سيخبرونك – على الفور– عن مدى سوء مطعم الساندوتشات بدار السينما . وإذا سألتهم عن حفلة زفاف ، لأجابوا بالتحدث عن الكعك الذى كان يقدم فيه . أما الشخص الذى يصنف الأمور حسب الناس ، فسيخبرك عمن حضروا حفل الزفاف أو الفيلم . أما الشخص الذى يصنف الأمور حسب الأنشطة ، فستحدث عن الأنشطة التى تمت فى حفل الزفاف ، أو ما الذى حدث فى الفيلم وهلم جرا .

أما الأمر الآخر الذى تقدمه معرفة البرامج العليا فهو نموذج للتوازن . فجميعنا يتبع استراتيجية أو أخرى . فبالنسبة لبعض البرامج العليا ، فإننا قد نميل قليلا إلى هذا الجانب أو ذاك . وبالنسبة للآخرين ، فإننا قد ننحاز بشدة إلى استراتيجية ما وليس إلى الأخرى . ولكن لا تتميز هذه الاستراتيجيات بأى شىء ثابت ، وعلى غرار قدرتك على اتخاذ القرار بوضع نفسك فى حالة نفسية تتمتع فيها بالقوة ، بإمكانك أن تتبنى برامج عليا تساعدك ولا تعوقك . إن ما يفعله البرنامج الأعلى هو أن يخبر عقلك بما يقوم بإلغائه . وعلى سبيل المثال : إذا كنت ستسير تجاه شىء ما ، فإنك بذلك تلغى الأمور التى تبتعد عنها . أما إذا كنت تبتعد عن الأمور ، فإنك تلغى الأمور التى قد تتجه إليها . ولتغيير برامجك العليا ، حيث كل ما عليك أن تقوم به هو أن تدرك الأمور التى تلغيها فى العادة . ثم تبدأ فى تركيز انتباهك عليها .

إن الخلط بين نفسك وبين سلوكك يعتبر شيئا خطأ . أو أن تفعل نفس هذا الأمر مع شخص آخر . فقد تقول : « أنا أعرف جو ، فهو يقبل كذا وكذا وكذا » حسنا، إنك لا تعرف جو ، فأنت تعرفه من خلال سلوكه . إلا أن جو في نفسه

يختلف عن سلوكه مثل اختلاف نفسك عن سلوكك . فإذا كنت شخصاً يميل إلي الأبتـعـاد عن كل شيء ، فـربما كـان ذلك هو نمط سلوكك . وإذا لم يكن ذلك يعـجبك ، بمقـدورك تغـييـره . وفي واقع الأمـر ، ليس لديك سبب يمنعك من التغيير ، فقد أصبح لك الآن القدرة على ذلك . السؤال الوحيد هنا هو ما إذا كان لديك أسباب كافية لتجعل نفسك تستخدم ما تعرفه .

هناك طريقتان لتغيير البرامج العليا . الأول : عن طريق الأحداث العاطفية المهمة . فإذا رأيت أبويك وهما يبتعدان دوما عن الأمور، ولا يستطيعان تحقيق ما يريدان ونتيجة لذلك ، فقد يؤثر ذلك على تحركك أو ابتعادك عن الأمور . وإذا كنت تصنف الأمـور تبـعـا للضـرورة ، ثم ضـاعت منك - نتيـجة لذلك - بعض الفرص العظيمة لأن الشركة كانت تبحث عن شخص لديه إحساس ديناميكى بالاحتمالية ، قد تضطر - فى هذه الحالة - إلي تغيير أسلوبك . أما إن كنت تميل إلي قبول كل شيء، ثم خدعت فى مشروع استثمارى براق المظهر ، فمن المحتمل أن يؤثر ذلك على الطريقة التى تنظر بها إلى العرض التالى الذى يصادفك . أما الأسلوب الثانى الذى تستطيع به التغيير ، فهو من خلال تقريرك ذلك عن وعى وإدراك . ومعظمنا لا يفكر مطلقا بالبرامج العليا التى تستخدمها . والخطوة الأولى تجاه التـغـيير هى الإدراك . إن إدراك مـا نقـوم به فـى الوقت الراهن يقدم لنا فرصة لاختيارات جديدة، ومن ثم، للتغيير . لنفترض أنك أدركت وجود ميل قوى لديك للابتعاد عن الأمور . فكيف ستشعر تجاه ذلك ؟ بالتأكيد ، هناك أشـيـاء ترغب فى الابتـعـاد عنهـا . إذا وضـعـت يدك على حـديد سـاخن ، سترغب فى إبعـادهـا عنه فى أسرع وقت ممكن ، ولكن ، ألا توجد أشياء ترغب فى التوجه إليها ؟ أليس ذلك جزءا من التحكم فى اتخاذ قرار عن وعى وإدراك

للتوجه نحو شيء ما ؟ ألا يتحرك معظم العظماء إلى الأشياء بدلا من الابتعاد عنها ؟ ومن ثم ، فقد ترغب فى أن تبدأ فى توسيع مداركك قليلا ، فبمقدورك أن تبدأ بالتفكير فى الأمور التى تروق لك ثم تسعى بجد إليها .

وفى إمكانك أيضا أن تنظر إلى البرامج العليا على مستوى أعلى . هل للأمم برامج عليا ؟ حسنا ، إن للأمم سلوكاً معيناً ، أليس كذلك ؟ ومن ثم ، فإن لها برامج عليا كذلك . فى كثير من الأحيان ، يشكل سلوكهم الجماعى نمطاً معيناً، استنادا إلى البرامج العليا لزعمائهم . فالولايات المتحدة – فى الغالب – لها ثقافة تتجه على ما يبدو إلى الأشياء . هل لدولة «كايران» إطار مرجعية داخلى أو خارجى ؟ انظر إلى آخر الانتخابات فى الولايات المتحدة . ما هو البرنامج الرئيسى لوتر مونديل ؟ فالكثيرون ينظرون إليه كشخص يبتعد عن الأشياء . فقد كان يتحدث بتشاؤم، وكيف أن منافسة فى الانتحابات الرئاسية رونالد ريجان المرشح الجمهورى كان يكذب عليهم، وأنه يعتزم زيادة الضرائب[1] . وقد تحدث مونديل قائلاً : « على الأقل ، فإننى سأخبركم الآن بأن علينا أن نزيد الضرائب أو ستحل بنا كارثة » ولا أقول بذلك أنه كان مصيباً أو مخطئاً ، فأنا فقط أشير إلى نمطه . أما ريجان، فقد كان متجها الى الأمور الايجابية، فى حين أن مونديل كان لا يثير سوى القضايا التى تتسم بالتشاؤم والكآبة . ربما كان مونديل أكثر عقلانية ، فقد كانت هناك مسائل كثيرة كان على الأمة أن تواجهها . ولكن على المستوى العاطفى ، وهو المستوى الذى يعتمد عليه الجزء الأكبر من السياسية ، فإن البرنامج الأعلى لريجان قد وافق بفاعلية – على ما يبدو – البرنامج الأعلى للبلاد .

وكأى شيء آخر فى هذا الكتاب ، ينبغى استخدام البرامج العليا على مستويين . الأول كأداة لقياس وإرشاد تواصلنا مع الآخرين . كما تخبرك

(١) من سيزيد الضرائب ... مونديك أم ريجان ؟

فسيولوجية الشخص بأشياء كثيرة عنه ، فإن برامجه العليا سوف تعرفك بصورة جلية بما يحفزه وبما يصيبه بالخوف . أما المستوى الثانى ، فهو استخدامها كأداة للتغيير الذاتى . وتذكر أنك لست سلوكك . فإذا كان لديك أى نوع من الأنماط التى ليست فى صالحك ، فكل ما عليك القيام به هوتغييرها .
إن البرامج العليا هى من أنفع الأدوات فى قياس وتغيير الذات ، كما أنها توفر بعضاً من أكثر وسائل التواصل الموجودة نفعا .

وفى الفصل الثانى ، سوف ننظر إلى وسائل تواصل أخرى لا تقدر قيمتها بثمن ، وهى أدوات ستظهر لك ......

إنتهى الجزء الثالث
ويليه الجزء الرابع